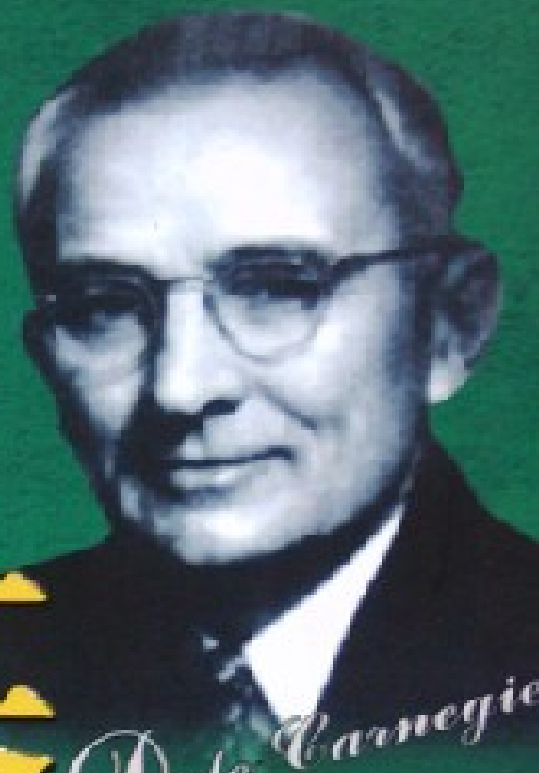
风靡全球近100年的成功励志教程

DALE CARNEGIE



卡耐基成功学全书

SUCCESS

付闻君/主编

你若不能做条大路，就做条小径；你若不能做太阳，就做颗星星；不要以大小来决定你的输赢，但要做，就要做最好的你！

北京工业大学出版社

COAY Books

目录
Content

- Chapter_1
- Chapter_2
- Chapter_3
- Chapter_4
- Chapter_5
- Chapter_6

Chapter_1

卡耐基成功学全书

前言

更新时间2010-7-30 14:19:53 字数：1900

戴尔·卡耐基（DaleCarnegie）是美国著名的心理学家、教育学家和人际关系专家。他于1888年11月24日出生在美国密苏里州的一个贫苦农民家庭。

1904年，卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院。他虽然得到全额奖学金，但由于家境的贫困，他还必须参加各种工作，以赚取必要的学习费用。这使他感到羞耻，养成了一种自卑的心理。因而，他想寻求出人头地的捷径。在学校里，具有特殊影响和名望的人，一类是棒球球员，一类是那些辩论和演讲获胜的人。他知道自己没有运动员的才华，就决心在演讲比赛上获胜。他花了几个月的时间练习演讲，但一次又一次地失败了。失败带给他的失望和灰心，甚至使他想到自杀。然而第二年里，他开始获胜了。

卡耐基在1908年毕业后，来到科罗拉多州的丹佛市，受雇做了一名推销员，后来他又到南奥马哈，为阿摩尔公司贩卖火腿、肥皂和猪油。他的这个推销工作虽然很成功，但在1911年，他却到纽约的美国戏剧艺术学院学习表演。一年以后，他感到自己并不具备演戏的天才，于是又回到推销的行业里，为一家汽车公司当推销员。

但做推销员并不是卡耐基的理想，于是他白天写书，晚间去夜校教书，以赚取生活费。他还为夜校教公开演讲课，因为他认为，大学时代他在公开演说方面受过训练，在这方面有较丰富的经验。也正是这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了做人处世的才能。于是他说服了纽约一个基督教青年会的会长，同意他晚间为商业界人士开设一个公开演讲班。就这样，从1912年开始，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。

卡耐基运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点和人性都进行了深刻的探索和分析，开创并发展出一种融演讲术、推销术、为人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式，卓有成效。无论是西方国家还是东方世界，他的著作的译本几乎涵盖了所有语种的文字。而他开创的“人际关系训练班”，包括美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构，以及遍布世界50多个国家的分支机构，更是多达2000余所。他以超人的智慧、严谨的思辨，在道德、精神和行为准则上指导万千读者，给人们安慰、鼓舞，使他们从中汲取力量，从而改变自己的生活，开创崭新的人生。从总统到内阁大臣，从各界名流到普通百姓，卡耐基教育机构造就了千千万万的毕业生，所开创的成功学教育培训帮助无数人实现了自己的梦想，影响了20世纪的几代人。他也由此奠定了作为第一代成功学大师的地位，被誉为20世纪最伟大的人生导师，畅销全球的美国《时代周刊》给予他极高的评价：“或许除了自由女神，他就是美国的象征。”

“不要犹豫!请立刻阅读!这是改变你一生的机会!”大多数读过卡耐基著作的人都很熟悉这句话。卡耐基在实践的基础上写出的成功学著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。主要代表作有《人性的弱点》、《人性的优点》、《美好的人生》、《快乐的人生》、《演讲与口才》、《伟大的人物》以及《林肯传》（又译《人性的光辉》）等7本书，其中《人性的弱点》一书，是继《圣经》之后世界出版史上第二畅销书。这7本书也共同构成了卡耐基为人处世、通向成功之路的成功学体系，与他的成人教育培训班相辅相成，改变了传统的成人教育方式，影响了千百万人的生活。

卡耐基逝世于1955年11月1日，享年67岁。他去世后，留给后人最丰厚的精神遗产，就是他的成功学理论。卡耐基于1932年在美国威斯康辛州密尔沃基市举办的工商业者协会演讲中说道：“与其留给子孙财产，不如留给他们自信和勇气。”卡耐基留给我们的不仅仅是几本书和一所学校，卡耐基留给我们的精神遗产是无法衡量的，其真正价值

是：他把个人成功的技巧传授给了每一个想出人头地的年轻人。卡耐基训练方法的魅力也不是几句话就可以说得清楚的，其精彩部分犹如有源之水，源源不尽地流进人们心里，潜移默化地改变无数人的命运。

卡耐基的成功学包括处世术、智力开发术、演讲术、推销术、人际关系术等。本书是卡耐基有关成功励志著作的精华汇集，是卡耐基思想与事业的精髓,全书主要内容包括：如何建立人生梦想、如何摆脱忧虑的困扰、如何改变他人的意见以及怎样保持家庭婚姻生活幸福快乐、如何在演讲与口才方面实现语言的突破、如何汲取成功人物的经验、如何战胜逆境等等。全书着意于教会我们学会为人处世，获得自信自尊，克服人性弱点，开发自我潜能，充分认识自己,并不断改造自己，乐观而勇敢地面对生活，获得事业的成功和人生的快乐。相信你一定能从本书中得到有益的启发和激励，“不要犹豫!请立刻阅读!这是改变你一生的机会!”

第一章 有了梦想，你才伟大（1）

更新时间2010-7-30 14:22:24 字数：5704

人生因为梦想而伟大

■没有目标的人生如同没有航向的帆船

不能抱持正确目标而奋斗的人，就如玩耍得意志消沉的儿童一样，他们不知道自己所要的是什么，总是茫然地撅着嘴。

行动的本身左右着人生。确定明确的人生目标，不论是对人生，还是对任何的行动，都是至关重要的。

在生活中，有不少人缺乏明确的目标。他们就像地球仪上的蚂蚁，看起来很努力，总是不断地在爬，然而却永远找不到终点，找不到目的地。同样，在生活中没有目标，活动没有焦点，也会使你白费力气，得不到任何成就与满足。

设定明确的目标，是所有成就的出发点。很多人之所以失败，就在于他们都没有设定明确的目标，并且也从来没有踏出他们的第一

步。

社会无疑具有强大的同化作用，使得我们许多人都背离了人生的真谛，丧失了真情和本性。但惟有我们自己真正想要的才能使我们得到满足。放弃了自身的愿望和需要，我们就会变得麻木不仁，对任何事都无动于衷。

每个人都做过梦—真实的梦，睡眠中的梦，小时候在作文本上写出的梦，与朋友闲聊时做的白日梦。然而，做梦的年龄过了之后，面对现实，为什么会有惆怅或失落?当然，最理想的是“美梦成真”，虽然不是每个人都能如此，但也并非做不到。

人一旦有梦想有目标，自然就会为了实现它而发挥更大的心力，人生的光辉由此粲然可见。为什么呢?在为实现理想而奋斗的过程中，生活就会更加地富有意义，此时人类潜在的脑力也会得到发挥。经常有意识地创造出这样的情势，使人生更成功、更丰富且充满乐趣，就是所谓的目标催化作用。

1952年的《生活》杂志曾登载了约翰·戈德的故事。

戈德15岁时，偶然听到年迈的祖母非常感慨地说：“如果我年轻时能多尝试一些事情就好了。”

戈德受到了很大的震动，决心自己绝不能像老祖母一样到老了还有无法挽回的遗憾。于是，他立刻坐下来，详细地列出了自己这一生要做的事情，并称之为“约翰·戈德的梦想清单”。

他总共写下了127项详细明确的目标，里面包括10条想要探险的河流、17座想要征服的高山，走遍世界上每一个国家，要读完《圣经》，读完柏拉图、亚里士多德、狄更斯、莎士比亚等10多位大学问家的经典著作，还想学开飞机、学骑马。

他在梦想中还要乘坐潜艇、弹钢琴、读完《大英百科全书》。当然，还有重要的一项，那就是他还要结婚生子。

戈德每天都要看几次这份“梦想清单”，他把整份单子牢牢记在心里，并且倒背如流。

戈德的这些目标，即使在半个多世纪后的今天来看，仍然是壮丽且不可企及的。但他究竟完成得怎么样呢?

在戈德去世的时候，他已环游世界4次，实现了127个目标中的103个。他以一生设想并且完成的目标，述说了他人生的精彩和成就，并且照亮了这个世界。

每当读起戈德的故事，我便会不由自主地想到一句话：人生因梦想而伟大。

我曾有一只名叫“花生”的混血小狗，它活泼、聪明、可爱，是我们家的开心果。一次，儿子提出要我和他一起为“花生”盖一间狗屋。于是，我们便立刻动手，很快就把狗屋盖好了。但是，由于手艺太差，狗屋盖得很糟糕。

狗屋盖好不久，有一位朋友来访，他忍不住问我：“树林里那个怪物是什么？难道是狗屋吗?”

我说：“没错，那正是一间狗屋。”

朋友随即指出了狗屋的一些毛病，又说：“你为什么不事先计划一下呢？如今盖狗屋都要照着蓝图来做的。”

不知你能从这个狗屋的故事中学到些什么。

没有目标的活动无异于梦游，没有目标的生活只不过是一种幻象。许多人把一些没有计划的活动错当成人生的方向，他们即使花费了九牛二虎之力，由于没有明确的目标，最后还是哪里都到不了。就像我盖的狗屋一样，只能被人视为怪物。

■目标指引你走向成功

要攀到人生山峰的更高点，当然必须要有实际行动，但是首要的是找到自己的方向和目的地。如果没有明确的目标，更高处就只是空中楼阁，望不见更不可及。如果我们想要使生活有所突破，到达很新且很有价值的目的地，首先一定要确定这些目的地是什么。只有设定了目的地，人生之旅才会有方向、有进步、有终点、有满足。

一位大学生经常在报纸上发表作品，他从事新闻工作的天分很高，有从事新闻事业的潜力。但是，这位大学生在毕业时却没有选择从事新闻行业。他觉得新闻工作就是报道一些琐琐碎碎的事情，因而不愿去做。可是5年后，他却不无懊悔地说：“老实说，我现在的待遇也不算低，公司也有前途，工作又有保障，但是我压根儿就心不在焉，我很后悔没有一毕业就从事新闻工作。”从这位大学生的身上，你可以看出，他对于现在的工作心存不满，三五年就对自己的工作产生了厌恶情绪。他将来根本没有什么前途，除非他立刻辞职，从事新闻工作。

如果这位大学生当初在新闻行业上制订准确的目标的话，或许他早就在这方面小有成就了。

他失败的根本原因就在于：没有早日定下事业的目标。有了目标才会成功，目标是你所期望的成就与事业的真正动力。

威廉姆·玛斯特恩，一位非常杰出的心理学家，曾经向3000人问过同样的问题：“你为什么而活着?”结果表明有94%的人没有明确的生活目标。94%啊!正像有句谚语所说的：“每个人都会死，但并非每个人都真正地活过。”玛斯特恩的调查也不幸证实了这一点。许多人过着如梭罗所说的“宁静的绝望生活”。他们忍耐，等待，彷徨于生活的真谛，期望他们的人生目标在某个神灵的激发下瞬间降临。同时，他们只是在生存着，重复着生活的机械动作，他们从未感受过生命的闪光。他们看着自己的生命之光迅速地飞逝，变得越来越恐惧，害怕自己还没有体会到任何真正的喜悦和生命的内涵，就走到了人生的尽头。

从发现目标到拥有目标，这是一个过程。整个过程并不是一夜之间就可以完成的，它需要自省和耐心—这两种品质对我们多数人来讲很难拥有。但一旦确定了自己的目标，就像为自己的灵魂注入了一股新的活力，安定和方向感顿时产生。

确定你自己的目标也会对你产生同样的效果!下面的练习是我自己在寻找目标时确立的步骤，您不妨一试，看看效果如何。

取出一张白纸，写下“我希望给人留下什么印象”。列出你希望让你的朋友、配偶、孩子、合作伙伴、团体，甚至是整个世界记住的你的品质、行为和特征。如果你与其他一些团体有特殊的关系的话，如教堂、俱乐部、球队等，把他们也列入表中。在列表的过程中你将渐渐发现你自己真正的价值和生活意义的源泉。

例如，你可以这样写(如果你是一位女性):我希望我的丈夫认为我是一个非常可爱的妻子，是永远相信他、鼓励他扩展他可能的追求、使他的生命发挥最大潜能的伴侣；我希望我的儿子认为我是深爱和相信他的母亲，我能帮助他认识到，只要他下定决心去做某件事，他就能作出巨大的贡献和成就，成为任何他梦想成为的人。

写完之后再回顾自己生活中的其他人时，一个表明你最可贵价值的清晰模式便会渐渐地显现出来。相信此时你也会知道自己的目标所在了，动力也会自然产生。

确定了自己的目标后，你便会从现在从事的无谓的工作中解脱出来，全身心地追求自己所选择的道路，怀着从未体会到的激情和快乐向自己的人生目标不断地迈进。在这个过程中，你所感受的肯定是欢悦、充实和满足。

当你研究那些已获得成功的人物时，你会发现，他们每一个人都各有一套明确的目标，都有达到目标的计划，并且花费了最大的心思、付出了最大的努力去实现他们的目标。

美国著名的诗人弗洛斯特在第一次接触到雪莱的诗时，深受触动：“啊!这个东西正是我所要的。”他觉得自己与雪莱的作品一见钟情，以至心心相印。他不但找到了指定的读物，还找到了图书馆中收藏的所有英国诗集。读了雪莱、济慈等人的诗集之后，他觉得诗才是他选择的目标。从此，他迈向了诗坛，有了诗作发表后，便一发不可收拾。

人们一般都知道，优秀的企业或组织都有10年至15年的长期目标。毫无疑问，一个人也应该从这样的企业规划与发展战略中得到某种成功的启示，那就是：你也应该计划10年以后的事情。如果你希望10年以后变成怎样，那么现在你就必须变成怎样。

■为你的未来规划蓝图

一个心中有目标的人，会成为创造历史的人；一个心中没有目标的人，只能是个平庸的人。

“目标绝对重要，它不但能调动我们的积极性，而且能维持我们的人生。”你应该今天就开始制订目标，为自己的未来规划航向。思想家罗伯特·F·梅杰说：“如果你没有明确的目的地，你很可能就走到不想去的地方了。”因此，你应该尽一切努力去实现自己的理想，而不要走到不想去的地方。

我开的成人教育班上有一位学生，他就为自己制订了一个未来10年的工作与生活计划目标。从他的目标中，你可以感觉到，他已经看到未来生活的影子了。或许我们大家都可以从中受到某种启示。

“我希望有一栋乡下别墅，房屋是白色圆柱构成的两层楼建筑。四周的土地用篱笆围起来，说不定还有一两个鱼池，因为我们夫妇俩都喜欢钓鱼。房子后面还要盖个都贝尔曼式的狗屋。我还要有一条长长的、弯曲的车道，两边树木林立。

“为了使我们的房子不仅是个可以吃住的地方，我还要尽量做些有价值的事，当然绝对不会背弃我们的信仰，还会尽量参加教会活动。

“10年以后，我会有足够的金钱和能力供全家坐船环游世界，这一定要在孩子结婚独立以前早日实现。如果没有时间的话，我就分成四五次，做短期旅行，每年到不同的地方去游览。

“当然，这些要看我的工作是不是很成功才能决定，所以要实现这些计划，我必须加倍努力才行。”

这个计划是5年以前制订的。他当时有两家小型的“一元专卖店”，现在已经有了5家，而且已经买下17英亩的土地准备盖别墅。他的确是

在逐步实现他的目标。

对于你来说，你的过去或现在是什么样的并不重要，你将来想要获得什么成就才是最重要的。你必须对你的未来怀有远大的理想，否则你就不会做成什么大事，说不定还会一事无成。

渴望通过自己的奋斗走向成功的人，不能回避目标定位的课题。人，确实需要一个高度，一个超越自我的高度，一个追寻真理的高度。人，应该为自己的一生确立一个目标，一个矢志以求、不达目的誓不罢休的目标。

让我们为自己寻找一个梦想，树立一个目标吧，因为—人生因梦想而伟大!

卡耐基成功信条

■不能抱持正确目标而奋斗的人，就有如玩耍得意志消沉的儿童一样，他们不知道自己所要的是什么，总是茫然地撅着嘴。

■设定明确的目标，是所有成就的出发点。很多人之所以失败，就是因为他们都没有明确的目标，并且也从来没有踏出他们的第一步。

■目标绝对重要，它不但能调动我们的积极性，而且能维持我们的人生。

卡耐基成功金钥匙

梦想是前行的动力，失去了梦想，人生将停滞不前。要想在人生道路上有所收获，必须拥有自己的梦想。心中有目标的人知道自己从哪里来、到哪里去，心中没有目标的人只能茫然地游荡。

人生的精彩来自于目标的精彩

■目标产生强大的人生动力

每一个奋斗成功的人，无疑都会有一个选择方向、确定目标的问题。正如空气、阳光之于生命那样，人生须臾不能离开目标的引导。

有了目标，人们才会下定决心攻占事业高地；有了目标，深藏在内心的力量才会找到“用武之地”。若没有目标，人就不会采取真正的

实际行动，自然与成功无缘。只要你选准了目标，选对了适合自己的道路，并不顾一切地走下去，终能走向成功。确立了目标并坚定地“咬住”目标的人，才是最有力量的人。目标，是一切行动的前提。事业有成，是目标的赠与。确立了有价值的目标，才能较好地分配自己的时间和精力，较准确地寻觅突破口，找到聚光的“焦点”，专心致志地向既定方向猛打猛冲。那些目标如一的人，能抛除一切杂念，会聚积起自己的所有力量，成为工作狂，全力以赴向目标的高地挺进。

一个人只要不丧失强烈的使命感，或者说还保持着较为清醒的头脑，就决然不能把人生之船长期停泊在某个温暖的港湾，而应该重新扬起风帆，驶向生活的惊涛骇浪中，领略其间的无限风光。人，不仅要战胜失败，而且还要超越胜利。只有目标始终如一，才能焕发出极大的生存活力；只有超越了生命本身，人生才可以不朽。

有目标的人，就有一股巨大的、无形的力量，将自身与事业有机地“化合”为一体。

心中的目标可以给人生存的勇气，可以在困苦艰难之际赋予我们坚忍不拔的毅力。有伟大目标的人少有挫折感。因为比起伟大的目标，人生途中的波折就微不足道了。

目标，能唤醒人，能调动人，能塑造人，目标的伟力是难以估量的。有明确目标的人，生活必然充实，绝不会因无所事事而无聊。目标能使人不沉湎于现状，激励人不断进取；能引导人不断开发自身的潜能，去摘取成功之冠。

有了目标，内心的力量才会找到归宿。茫无目标地漂荡终会迷路，这样，你心中的一座无价的金矿，因无开采的动力，只能等同于平凡的尘土。

■目标是成功的生命线

可以说，目标对于成功，犹如空气对于生命一样，目标是成功的生命线。对于成功来说，一个人过去或现在的情况并不重要，而未来想要获得什么成就、有什么样的追求才是最重要的。

洛克菲勒—美国著名的石油大王—在他的自传中，曾提出了一个有趣的设想:

若是将目前全世界所有的现金以及所有的产业全都混合在一起，平均分给全球的每一个人，让每个人所拥有的财富都一样多；半个小时之后，这些财富均等的人们，他们的经济状况就会开始有显著的改变。有些人在这时候已经丧失了分到的那一份：有的人会因为豪赌输光;有的人会因为盲目的投资而一文不名；有的人则会因为受到欺骗而迅速破产。于是财富分配又重新开始了，有些人的钱会变少，有些人的钱又开始多了起来。随着时间的拖长，这种差别会变得更大。经过3个月之后，所谓贫富悬殊的情况将会变得十分惊人。

第一章 有了梦想，你才伟大（2）

更新时间2010-7-30 14:23:16 字数：5705

洛克菲勒十分自信地说:“我敢打赌，再经过两年时间，全球财富的分配情况就将和以前没什么区别—有钱的仍然是那些人，而以前贫困的人依然贫困。”

洛克菲勒把这种现象的原因归结于人们的目标不同。他说：“说这是命运也好，是机会使然或自然法则也好，总之，有些人的目标与行动，一定会使自己比其他人所受到的尊敬更多，他所拥有的财富也将会更多。”

通常，奋斗者要想成功，最重要的因素是选择目标并作出抉择。

同为有目标的人，有人成功了，有人未成功；有人大成功，有人小成功。这与目标的“大小”有很大的关系。

大目标使人的生活是干事业，小目标使人的生活仅是过日子。古希腊哲学大师亚里士多德很尖刻地区分了这两种人，即“吃饭是为了活着”和“活着就是为了吃饭”。

人生的精彩来自于目标的精彩。一个人的人生之所以精彩，就在于他有精彩的目标。

所谓精彩的目标，就是要做大事，考虑更多的人、更多的事，在更大的范围内解决更多的问题，在更大的空间里产生更大的影响。

你的目标越精彩，你所要解决的问题就越大,你就越得有大本事，就越要有很多知识、技能，有时甚至要超越个人的得失，作出某些重大牺牲。在这一过程中，你逐渐获得了超乎常人的知识和能力，你就会变得胸怀宽广、大公无私，你也会取得超越常人的成就，你的人生也就变得更加绚丽多彩。

“Q世界”农产品公司的董事长霍华德·马古勒斯是美国加利福尼亚州的新一代农民。他的成就就是他确立了自己精彩的人生目标并且努力完成目标的结果。

多年来，农产品市场的繁荣与萧条几乎无法作任何的预估和控制，时而热火朝天，时而寒若冰霜。至少，所有的人都认为这本来就是靠天吃饭的行业。

马古勒斯却从来不这样想，他给自己定下了一个精彩的目标：发展出一个新颖独特的品种，用来影响消费者的购买行为。他当然有自己充足的理由：这个行业其实和其他行业没什么区别，当市场处于低谷时，除非你有自己独特的产品，否则你就完了。农业市场也是这个道理，如果你也像大家一样生产萝卜白菜，只有市场上供小于求的时候，你才可能获利。我们的目标就是要想法调整市场，靠自己的独特性打开市场，创造更多的机会。

马古勒斯想到了改良甜椒。没错，就是改良甜椒。如果能发展出比其他的甜椒风味更为独特的品种，马古勒斯深信，不论零售市场如何，商店都一定非常喜欢这种品种。于是，马古勒斯发展出一种“皇家红椒”。这种长形叶式的甜椒，一上市就取得了巨大的成功。人们吃过以后，就会继续购买它。

马古勒斯用目标为自己的人生抹上了精彩的一笔。

当你已经养成制订精彩的个人成功计划的习惯后，你事实上就已经与过去的你判若两人了。或许，你已经制订了一个一个的成功计

划，并将它们一个一个地付诸实践。这时，你不妨回过头来反省一下自己所走过的道路，你会十分惊讶地发现，即便你离自己所确定的远大目标还有一段距离，但是你无论怎样再也不是过去那个平平淡淡的人了，你已经取得了过去连想都不敢想的成就了。你必须明白，这便是制订精彩计划并付诸行动的威力。

远大目标会给人带来创造性的火花，使人有可能取得成就。正如约翰·查普曼所说:“世人历来最敬仰的是目标远大的人，其他人无法与他们相比……贝多芬的交响乐、达·芬奇的《蒙娜丽莎的微笑》、莎士比亚的戏剧，以及人们赞同的任何人类精神产品……你热爱他们，是因为，这些东西不是做出来的，而是由他们创造性地发现的。”

对于那些奥运金牌获得者来说，他们的成功并不仅靠他们的运动技术，而且还靠其远大目标的推动。商界领袖也一样，政界精英亦然。伟大的目标就是推动人们前进的动力。

一位医生对活到百岁以上的老人所拥有的共同特点做过大量研究。他叫大家思考一下什么是这些百岁老人共同的特点，大多数人以为医生会列举饮食、运动、节制烟酒以及其他会影响健康的东西。然而，令听众惊讶的是，医生告诉他们，这些寿星在饮食和运动方面没有什么共同特点。他们的共同特点是对待未来的态度—他们都有人生目标。

制订人生目标未必能使你活到100岁，但必定能增加你成功的机会。人生倘若没有目标，你也许会一事无成。正如贸易巨子J·C·宾尼所说：“给我一个心中有目标的普通职员，我能使他成为创造历史的人；给我一个心中没有目标的人，我只能给你一个平凡的职员。”

■目标帮你改变人生

目标具有神奇的推动力，但是，当人们觉得自己的目标并不重要时，他们为达到目标所付出的努力就没有什么价值。如果他们觉得自己的目标很重要，情况就会相反。为什么人们必须把目标建立在自己

的理想上面呢?这就是原因之一。如果你的各个目标组合成了你所珍视的理想，那么你就会觉得为之付出的努力是有价值的。

同样，目标对于一个组织团体来说也是必不可少的，对于组织团体里的每一个人都是很重要的。有些企业运作欠佳，最常见的问题是员工缺乏热情。这些人终日兢兢业业，除了完成手头的日常工作外，并无明确目标。没有热情的人是不会有大作为的。

相反，如果机构里的员工心中有目标的话，大家就有士气，热情高涨。目标使人们心中的想法更具体化，更易实现。大家能明确要瞄准什么，干起活来心中有数。

奋斗者一旦有了目标，总是能主动出击，而不是亡羊补牢。他们提前谋划，而不是等别人的指示。他们不允许其他人操纵他们的工作进程。不事前谋划的人是不会有明显和顺利的进展的。《圣经》中的诺亚并没有等到下雨才开始造他的方舟。

目标使人们产生事前谋划的动力，目标迫使人们把要完成的任务分解成可行的步骤。正如富兰克林在自传中说的："我总认为一个能力很一般的人，如果有个好计划，是会有大作为、会为人类作大贡献的。"

目标给予人们把握现在的力量。人在现实中通过努力实现自己的目标。正如希拉尔·贝洛克所说："当你为将来做梦或者为过去而后悔时，你惟一拥有的现在却从你手中溜走了。"

虽然目标是朝着将来的，是有待将来实现的，但目标使我们能把握住现在。为什么呢？因为大的任务是由一连串小的任务或小的步骤组成的。要实现任何理想，都要制订并且达到一连串的目标。每个重大目标的实现都是几个小目标、小步骤实现的结果。所以，如果你集中精力于当前手上的工作，心中明白你现在的种种努力都是为实现将来的目标铺路，那你就能成功。

还是道格拉斯·列顿说得好："你决定人生追求什么之后，你就作出了人生最重大的选择。要能如愿，首先要弄清你的愿望是什么。"有

了理想，你就看清了自己最想取得的成就是什么。有了目标，你就会有一股顺境也好逆境也罢，都勇往直前的冲劲。你的目标使你能取得超越你自己能力的成就。你必须要有精彩的目标。当你有了精彩的目标时，你才会有伟大的成就，你的人生才够精彩。

卡耐基成功信条

■目标，能唤醒人，能调动人，能塑造人，目标的力量是难以估量的。有了目标，内心的力量才会找到归宿。

■人生的精彩来自于目标的精彩。一个人之所以能够拥有一个精彩的人生，就在于他们有一个精彩的目标。

■正如贸易巨子J·C·宾尼所说："给我一个心中有目标的普通职员，我能使他成为创造历史的人；给我一个心中没有目标的人，我只能给你一个平凡的职员。"

卡耐基成功金钥匙

所谓精彩的目标是指最能激发你生命力、最能发挥你创造性才干的目标。它是你生命的本质所在，实现了这个目标，也就实现了你人生的价值。

每次只走一英里

■要有具体、明确、有时限的目标

人生宛若一艘轮船，如果在大海中失去了方向而在海上打转，那么它很快就会把燃料用完，仍然到达不了岸边。事实上，它所用掉的燃料，足以使它来往于海岸及大海好几次。

一个人的行为总是与他意志中的最主要思想相互配合，这已是大家公认的一项心理学原则。

特意植在脑海中并维持不变的任何明确的主要目标，在我们下定决心要将它予以实现之际，这个目标将渗透到整个潜意识，并自动地影响到我们的外在行动，使我们一步步地接受它。

在心理学上有一种方法，你可以利用它把你明确的主要目标深刻地印在潜意识中，这个方法就是所谓的"自我暗示"，也就是你一再向

自己提出暗示。这等于是某种程度的自我催眠，但不要因为这样就对它产生恐惧。拿破仑就是借助于这个方法，使自己从出身低微的科西嘉穷人，最后成为法国的独裁君主；林肯也是借助于同样的方法，跨越了一道宽广的鸿沟，使自己走出肯塔基山区的一栋小木屋，最后成为美国总统。

只要你能确定你所努力追求的目标将能为你带来永久的幸福，你就用不着害怕这种“自我暗示”的方法。但一定要先弄清楚，你的明确目标是建设性的，它的获得不会给任何人带来痛苦及悲哀，它将给你带来安详及成功。然后，你就可以按照你了解的程度运用这种方法，以求迅速达成这项目标。

潜意识也许可以比做是一块磁铁，当它被赋予功用，在彻底与任何明确目标发生关系之后，它就会吸引住达成这项目标所必备的条件。

请大家先做一个实验吧：

组织两组人，分别沿着两条10千米的路向同一个村子前进。

两组的差别在于：第一组不知道村庄的名字，也不知道路程的远近，只告诉他们跟着向导走就行。而第二组的人不仅知道村子的名字、路程，而且公路上每一千米就有一块里程碑。请你来猜想一下他们完成任务的情况吧!

你大概想不到，第一组的人刚走了两三千米就有人叫苦；走了一半时有人几乎愤怒了，他们抱怨为什么要走这么远，何时才能走到；走了一多半时有人甚至坐在路边不愿走了，越往后走他们的情绪越低。

而第二组的人呢？他们边走边看里程碑，每走一千米大家便有一小阵的快乐。行程中他们用歌声和笑声来消除疲劳，情绪一直很高涨，所以很快就到达了目的地。

这个实验对你会有一定的启迪吧!只有具体、明确并有时限的目标才具有指导行动和激励自己的价值。只有充分地了解自己在特定时限

内完成的特定任务，你才会集中精力，开动脑筋，调动自己和他人的潜力，从而为实现自己的目标而奋斗。如果没有明确、具体和有时限的目标，任何人都难免精神涣散、松松垮垮，要完成自己所制订的目标也就只是一句空话。

25岁的时候，雷因因失业而挨饿。他白天就在马路上乱走，目的只有一个—躲避房东讨债。一天，他在42号街碰到了著名歌唱家夏里宾先生。雷因在失业前，曾经采访过他。但是，雷因没想到的是，夏里宾竟然一眼就认出了他。

“很忙吗?”他问雷因。

雷因含糊地回答了他，而且认为他看出了自己的遭遇。

“我住的旅馆在第103号街，跟我一同走过去好不好?”

“走过去?但是，夏里宾先生，60个路口，可不近呢。”

“胡说，”他笑着说，“只有5个街口。是的，我说的是第6号街的一家射击游艺场。”

他有些答非所问，但雷因还是顺从地跟他走了。

“现在，”到达射击场时，夏里宾先生说，“只有11个街口了。”

不多一会儿，他们到了卡纳奇剧院。

“现在，只有5个街口就到动物园了。”

又走了12个街口，他们在夏里宾先生的旅馆停了下来。奇怪得很，雷因并不觉得怎么疲惫。

夏里宾给他解释为什么要步行的理由：

“今天的走路，你可以常常记在心里，这是生活中的一个教训。你与你的目标无论有多遥远的距离，都不要担心。把你的精神集中在5个街口的距离，别让那遥远的未来令你烦闷。”

■小成就积大成就

不要迷失自己的目标，每次只把精力集中在面前的小目标上，这样，遥不可及的目标便近在眼前了。

著名的作家、战地记者希达·赖德先生曾用这种方法救了自己的生命，听听他讲的亲身经历吧：

第二次世界大战期间，我跟几个人不得不从一架破损的运输机上跳伞逃生，结果迫降在缅印交界处的树林里。当时我们惟一能做的就是拖着沉重的步伐往印度走。全程长达140英里，我们必须在8月的酷热中和季风所带来的暴雨侵袭下，翻山越岭，长途跋涉。

才走了1个小时，我一只长筒靴的鞋钉就扎了脚。傍晚时双脚都起泡出血，像硬币那般大小。我能一瘸一拐地走完140英里吗?别人的情况也差不多，甚至更糟糕。他们能不能走呢?我们以为完蛋了，但是又不能不走。为了节省体力，我们每次只走一英里，休息10分钟后，再继续下一英里的路程。我们就这样走着。有一天，我们竟然惊奇地发现我们已走出了这一段魔鬼旅程……

大海是由一滴一滴水汇集而成的；

房屋是由一砖一瓦砌成的；

大力神杯是靠赢得一场又一场的比赛获得的；

……

每个重大的成就都是由一系列的小成就累积而成的。

按部就班做下去是实现目标唯一的聪明做法。有些时候，某些人从表面看来似乎是一夜成名，但是如果你仔细看看他们的历史，就知道他们的成功并不是偶然的。

据说现代马拉松比赛，每隔5千米就有一个标识牌。也就是说，一开始以5千米外的标识牌为目标，按照自己的配速跑，到了之后，再以下一个5千米外的标识牌为目标……像这样，将42.195千米的长距离区分为许多个小段，而不是一口气跑完全程。

一位奥运会长跑冠军在自传中这样说道：

“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来。比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比

赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去……40多千米的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。”

这个方法也可以用到工作或是读书方面。人既然活在世上，就应该有值得努力的目标。然而，如果目标过于远大，令人觉得不太可能实现，那么无论是谁都不会有努力的欲望。即使好不容易勉强自己去做，我想终究还是会半途而废，因为你一直无法感受到成功的滋味。

第一章 有了梦想，你才伟大（3）

更新时间2010-7-30 14:23:54 字数：4649

目标如果设定在可见的距离，就会使人满怀希望，持续努力。名著《夜与雾》的作者法兰克，曾以精神分析医生的眼光，冷静观察了囚禁在纳粹犹太人集中营的同胞的心理。其中，有件很有意思的事：

有个犹太人，一心想要从集中营活着出来。但是，这种希望怎么想都不太可能实现。于是，他把目标设定为“几月几日联军将会来拯救我们，在此之前，我一定要忍耐”，从而延续生存的希望。结果，在他预定的联军将会到来的日子之前，无论环境多么恶劣，他都能坚强地活下去。然而，一过他预定联军会来的日期，他就急速地衰弱而死了。

也许我们所遭遇的没有这么极端，但同样的道理在我们的日常生活中都能发现。无论工作或是读书，只要我们觉得目标可能实现，自然就会充满干劲和希望。相反地，如果我们不知道工作什么时候才能完成，就提不起继续努力的兴趣。

想要实现自己的目标，应先把目标定为每天可以完成的目标。像马拉松的标识牌一样，区分目标，制订计划。也就是说，将目标分为大目标、中目标、小目标，或是称作终生目标、中期目标、近期目标。

譬如，一生的大目标是成为政治家，为人民服务。然而，这目标虽然远大，却不是一朝一夕可以实现的，必须先铺路作准备。因此，要设定中期目标，譬如通过高考或是就读名牌大学等等。为了达成中期目标，每天所应作的努力，就是近期目标。

《圣经·旧约》中记载：阿西德无论走到哪里，都播下苹果种子。我建议生活中的每一个人都能够向他看齐，不过要记住，你们播的是成功的种子!无论走到哪里，都要为成功播种，然后再保证它有足够的时间茁壮成长，你便有了成功的果实、成功的收获了。

当然，越快成功越好，但是不要操之过急。操之过急的人，往往会有麻烦。避免麻烦比摆脱麻烦容易得多，所以，你要想顺利地、轻松地实现“未来远景”，就必须一步一个脚印，制订每一个事业发展阶段的“短期目标”。这样，你就可以踏着这些台阶，拾级而上，奔向成功的目标了。

卡耐基成功信条

■不要迷失自己的目标，每次只把精力集中在面前的小目标上。这样，遥不可及的大目标总会有实现的时候。

■人生要制订远大的目标，但也要懂得将大目标分解成不同阶段的小目标，然后分期分步去实现。

卡耐基成功金钥匙

懂得把抽象的大目标细化为多个具体的、可以把握的小目标，是成功者之所以成功的要诀之一。总是想着远处的大目标，会给你造成巨大的精神压力，甚至使你丧失继续前行的信心和勇气。分解目标，分步实现，将使你感到力量越来越充足。

带上你的职业地图

■职业生涯规划—成功的地图

乔治·萧伯纳说过：“征服世界的将是这样一些人：开始的时候，他们试图找到梦想中的乐园。当他们无法找到的时候，他们亲手创造了它，就像在出外旅游之前你会很自然地带上地图一样。”个人职业生

涯规划就是带领我们穿越迷雾、走向成功的地图，我们只有依靠它的指导，才能够顺利地到达成功的彼岸。一个职业目标与生活目标相一致的人是幸福的，职业生涯设计实质上是追求最佳职业生涯的过程。

职业生涯即事业生涯，是指一个人一生连续从事的工作职业和担负的工作职务的发展道路。成功的职业生涯规划要求你根据自身的兴趣、特点，将自己定位在一个最能发挥自己长处的位置，可以最大限度地实现自我价值。个人职业规划要在了解自我的基础上确定适合自己的职业方向、目标并制订相应的计划，以避免就业的盲目性，降低从业失败的可能性，为个人走向职业成功提供最有效率的路径。著名管理专家诺斯威尔对职业生涯规划内涵的界定是这样的：个人结合自身情况以及眼前的制约因素，为自己实现职业目标而确定的行动方向、行动时间和行动方案。

职业规划的好处主要有三点：

第一，它可以减少许多焦虑与情绪波动(高涨与低落)。

第二，它可以使生活与工作的效率更高，使你更易获得成就。

第三，它可以使你集中优势资源，避免一切干扰，使你更容易获得成功。

■职业生涯规划的五大步骤

那么，我们怎样才能做好自己的职业规划呢？概括起来共有五个步骤：

1.了解你自己。

成功的人生需要正确规划。事实上，你今天站在哪里并不重要，但是你下一步迈向哪里却很重要。一个有效的职业生涯设计，必须在充分且正确的认识自身的条件与相关环境的基础上进行。对自我及环境的了解越透彻，越能做好职业生涯设计。因为职业生涯设计的目的不只是协助你达到和实现个人目标，更重要的是帮助你真正了解自己。

你需要审视自己、认识自己、了解自己，并作自我评估。自我评估包括自己的兴趣、特长、性格、学识、技能、智商、情商、思维方式、思维方法、道德水准以及社会中的自我等内容。详细估量内外环境的优势与限制，设计出自己的合理且可行的职业生涯发展方向，通过对自己以往的经历及经验的分析，找出自己的专业特长与兴趣点，这是职业设计的第一步。

了解自己，我们可以采用对自己的五个追问来实现这一点。此种方法依托的是归零思考的模式，即从问自己是谁开始，然后一路问下去。共有五个问题：

我是谁?

我想做什么?

我会做什么?

环境支持或允许我做什么?

我的职业与生活规划是什么?

回答了这五个问题，找到它们的共同点，你就可以对自己有一个清楚的了解了。如果你有兴趣，现在就可以试试。先取出五张白纸、一支铅笔、一块橡皮。在每张纸的最上边分别写上以上五个问题。然后，静下心来，排除干扰，按照顺序，独立地仔细思考每一个问题。

对于第一个问题“我是谁”，回答的要点是：面对自己，真实地写出每一个想到的答案。写完了再想想有没有遗漏，确实没有了，就按重要性进行排序。

对于第二个问题“我想干什么”，可将思绪回溯到孩童时代，从人生初次萌生第一个想干什么的念头开始，然后随年龄的增长，回忆自己真心向往过的事，并一一地记录下来。写完后再想想有无遗漏，确实没有了，就进行认真的排序。

对于第三个问题“我能干什么”，则把确实证明的能力和自认为还可以开发出来的潜能都一一列出来，认为没有遗漏了，就进行认真的排序。

对第四个问题“环境支持或允许我干什么”的回答则要稍作分析：环境包括本单位、本市、本省、本国和其他国家。自小向大，只要认为自己有可能借助的环境，都应在考虑的范畴之内。在这些环境中，认真想想自己可能获得什么支持和允许，搞明白后一一写下来，再依重要性排列一下。

如果能够成功回答第五个问题“我的职业规划是什么”，你就有了最后答案了。

做法是：把前四张纸和第五张纸一字排开，然后认真比较第一至第四张纸上的答案，将内容相同或相近的答案用一条横线连起来，你会得到几条连线？而不与其他连线相交又处于最上面的线，就是你最应该去做的事情，你的职业生涯就应该以此为方向。在此方向上以三年为单位，提出近期、中期与远期的目标;再在近期的目标中提出今年的目标；将今年的目标分解为每季度目标、每月目标、每周目标、每天目标。这样，你每天睡前就可以对照自己的目标进行反省，总结当日的成绩与失误、经验与教训，修正明天的目标与方法，第二天醒过来后稍加温习就可以投入行动了!这样日积月累，就没有不能实现的规划。

值得注意的是，很多人往往认为选择最热门的职业就意味着自己最有前途。对此，有关专家提醒：选择职业重要的是能正确地分析自己，找到自己最适合做的专业，然后努力成为本行业的佼佼者。

2.清楚目标，明确梦想。

如果你不知道你要到哪儿去，那通常你哪儿也去不了。

确立目标是制订职业生涯规划的关键。有效的生涯设计需要切实可行的目标，以便排除不必要的犹豫和干扰，全心致力于目标的实现。制订自己的职业目标并没有想象的那么难，只要考虑一下你希望在多少年之内达到什么目标，然后一步一步往回算就可以了。目标的设定要以自己的最佳才能、最优性格、最大兴趣、最有利的环境等信息为依据。通常目标分短期目标、中期目标、长期目标和人生目标。

但是有一点，就是你要保证这个目标至少在你本人看来是伟大的。没有切实可行的目标做驱动力，人们是很容易对现状妥协的。

3.制订行动方案。

你的职业正在帮助你实现人生的最终目标吗?你是否有一种途径可以让你现有的职业与你的人生基本目标相一致?

正如一场战役、一场足球比赛都需要确定作战方案一样，有效的生涯设计也需要有确实能够执行的生涯策略方案。这些具体的且可行性较强的行动方案会帮助你一步一步走向成功，实现目标。

通常职业生涯方向的选择需要考虑以下三个问题：

我想往哪方面发展?

我能往哪方面发展?

我可以往哪方面发展?

如果你现在是一名销售人员，但你的5年、10年或20年个人职业规划是希望成为一名营销主管。那么，你应该问自己下列几个问题：

我需要哪些特别的培训和学习才能使我够资格做一名营销主管?

为使自己的发展道路顺畅坦荡，需要排除的内部和外部障碍有哪些?

我目前的上司在这方面能给我帮助吗?我周围的人在这方面能给我帮助吗?

目前的公司使我最终成为营销主管的可能性有多大?是否比在其他公司机会更大?

作为某一级主管，这个职位的经验水平和年龄层次是怎样的?我是否符合这个范围?

4.停止梦想，开始行动。

立即行动，这是所有生涯设计中最艰难的一个步骤，因为行动就意味着你要停止梦想而切实地开始行动。如果动机不转换成行动，动机终归是动机，目标也只能停留在梦想阶段。

职业规划成功的案例都是在有明确的职业目标后，在求职过程中不断与那个目标看齐。当然，并不是每一个人都具有远见，都能定下自己的目标，并有计划地不断朝这个方向努力的，但这一点对职业发展起着至关重要的作用。

5.修正你的计划。

计划不如变化快。影响你职业生涯规划的因素很多，有的变化因素是可以预测的，而有的变化因素则难以预测。要使职业生涯规划行之有效，就需不断地对职业生涯规划进行评估，修正生涯目标、生涯策略，使方案更为恰当，以适应环境的改变，同时可以作为下轮生涯设计的参考依据。

成功的职业生涯设计需要时时审视内外环境的变化，并且调整自己的前进步伐。目标的存在只是为你的前进指示一个方向，而你是它的创造者，你可以在不同时间不同环境下更改它，让它更符合你的理想。

在今天，我们的工作方式不断推陈出新，我们除了要学习新的技能和知识外，还得时时审视自己的生涯资本，并意识到其不足的地方。不断修正自己的目标，才能立于不败之地。

卡耐基成功信条

■如果你不知道你要到哪儿去，通常你哪儿也去不了。

■征服世界的将是这样一些人：开始的时候，他们试图找到梦想中的乐园。当他们无法找到的时候，他们亲手创造了它，就像在出外旅游之前你会很自然地带上地图一样。

■成功的人生需要正确的规划。事实上，你今天站在哪里并不重要，但是你下一步迈向哪里却很重要。

卡耐基成功金钥匙

成功的职业生涯规划要求你根据自身的兴趣、特点，将自己定位在一个最能发挥自己长处的位置，这样才能最大限度地实现自我价

值。成功的职业生涯设计同时要求你随时审视自己内外环境的变化，并根据情况调整前行的步伐。

第二章 做好一生的规划（1）

更新时间2010-7-30 14:25:48 字数：4479

确立人生的起跑点

■人生四步曲

人生的全流程，虽是一个连续不断的时空整体的客观存在，但它明显地划分为几个阶段。把人生流程中生理年龄、人的成熟和发展过程以及主要内容的更替综合起来看，人生流程分为四个大阶段较为科学，每个大阶段内又分几个小段。自降生至18岁，我们称之为人生流程的补建期。如果说任何人对自己所获得的遗传因素、母体条件都无法选择的话，那么我们就可以降生为界，降生以前主要是获得先天的生理预应力，出生后社会环境便开始施加影响以造就其社会适应力，从而提高其对社会的适应能力。第二个阶段是成熟期，即18～25岁左右，是充满理想、浪漫色彩和激情的青年期。这个时期，努力总结在补建期所得到的一切知识和社会经验、实践体会，中心任务是使自己初步成熟起来。这一时期有两个明显标志：一是初步形成世界观，即获得社会观、人生价值观，认识方法协调统一化，形成对客观世界的整体性认识；二是基本选定了一生所从事的事业的目标。在这个阶段，人生的中心任务就是要全力促进成熟。早成熟早立志，就可以早进入创造期，早出成果，为社会多作贡献。第三个阶段是创造期，即25～55岁左右这个年龄段。这是人生全程中的黄金时期，无论从事什么工作的人，这个阶段都是进行创造性工作的最佳时期。不仅因为这个年龄段的人年富力强，而且因为他们积累了丰富的经验，历经了磨炼，这使他们有稳定的情绪和持久的耐力。第四个阶段是总结期，即55岁以后。这个时期，因年龄增长所发生的心理变化，以及体力精力的减退，迫使人不得不离开第一线，做一些总结切身经验的工作。

如果把人生比做是运动场上的竞赛，那么，补建期就好像运动员竞赛前的预备活动期，而成熟期就是运动员在选择自己的起跑点，创造期就是正式竞赛中的角逐。不同点在于，运动场上的竞赛是练兵千日于瞬间决一雌雄，而人生的竞争则是集千万个瞬间的科学灵感和运动场上的冲刺比高低。要说哪一个容易哪一个难，不好分辨，但有一点可以肯定：人生漫长的征途上更需要持久的耐力。

■起跑点左右你的一生

人生起跑点的选择，对于一生有重要作用。一开始起跑点就选得准确，总比几经周折年近迟暮还在徘徊之中要好得多。不少人青年时代就功成名就，不能不说与他的人生起跑点选择得准确有关。

有的人说："选择目标，实际上是自己设计自己的过程。自己设计自己，首先要考虑社会的需要、时代的需要，还要考虑自己的所长和爱好"，持这种主张的人认为，选择人生目标就是自己设计自己。我们并不完全同意这种主张，因为选择人生目标仅仅是人生设计的一项内容，而不是人生设计的全部内容。人生设计除目标设定外，还包括阶段规划、环境分析、反馈和核心内容的研究等。而目标的选择，仅是确定人生起跑点的前提之一。

该如何确定自己的人生起跑点呢？用我们的话来说，就是在对自身条件优劣和环境利弊的自觉认识的基础上，根据扬长避短的原则，按照社会需要所指示的方向，在环境的最大容许度内确立自己的人生起跑点较为妥当。

身处顺境，依自己对于宏观和微观的自觉认识的水平及对自己的长处短处的自觉认识，确立一生所从事的事业(范围或更具体到特定项目)的目标，这就是人生起跑点。

身处逆境，同样也应依照对环境和自身的自觉认识水平，确立一生所从事的事业的目标。一般有两种情况：一种是在微观环境容许度以内确立，叫做安全性人生起跑点；另一种是在微观环境容许度之

外，依自己对宏观需要的自觉认识确立的目标，叫做风险性人生目标。

上述关于人生起跑点的思想在确立过程中所涉及的因素和判断过程是一致的，不同仅在于是担风险还是找安全。

卡耐基成功信条

■从一开始就选准起跑点。

■不少人青年时代就功成名就，不能不说与他的人生起跑点选择得准确有关。

卡耐基成功金钥匙

人生起跑点的选择，对于一生有重要作用。起跑点选对了，将事半功倍，早一步获得成功。人生就像一盘棋局，在哪里布下你的第一颗子，将关系到你整个人生棋局的发展。

描绘生命的蓝图

生命比盖房更需要蓝图，然而很多人从来没有计划过生命，每天只是醉生梦死地度过。

成功人士和平庸之辈的差别就在于前者为生命计划，确定一生的方向。我们可以为生命作出计划，如拟订10年、5年、3年计划；或拟订最接近此刻的1年计划；最后是短期计划，如1月、1周、1天计划。

1.订出一生大纲：你这一辈子要做什么？当然，有很多事只能订出个大概，但你可以好好选择自己所喜欢做的事。

你退休后要做什么？你的第二阶段要怎么过？也许你要终日徜徉于山水之间。如果现在你还不到30岁，以后也不想退休，那就不必为这些烦恼。

2.20年大计：有了大概的人生方向，就可以拟订细节。第一步是20年，订下这20年内你要成为什么样子，有哪些目标要完成。然后想想从现在起，10年后你要成为什么样的人。

3.10年目标：20年大计一定要20年才能完成吗？不一定。你越富裕，就越快达到目标。

4.5年计划：只需要一台计算机和几秒钟时间，你就知道5年内要赚多少钱。

5.3年计划：3年是重要的一环，一生大计通常只是简单的方向，而3年计划是最重要的决定点。

6.明年计划：这是你每周至少要检视一次的预算表和工作计划。每年都要有计划，尽量简单扼要，以数字为主，像赚得的金额、认识的人数等。12个月的计划不是论文，而是行动大纲。

7.下月计划：认真地执行下个月的计划。以每月15号开始算起，是最适合的日子。

8.下周计划：对大多数人而言，这是时间计划的关键所在。

9.明日计划：这是最具体的生命计划。

别被20年大计吓倒了，好好写下来，修改是难免的。定计划是件愉快的事，而非一项任务。如果你的计划是一串上升的数字，你很快就会对它产生兴趣。

如果短期计划超过了90天，你会对它丧失兴趣。把它分解成单项，然后逐一在90天内完成。

只有知道自己需要什么，你会才能更肯定地实现目标。

卡耐基成功信条

■为生命作出一个整体计划。

■成功人士与平庸之辈的差别就在于前者为生命计划，确定一生的方向。

■只有知道需要什么，你才能更肯定地实现目标。

卡耐基成功金钥匙

精心计划是成功人生的前提条件。譬如盖房子，先得有一个蓝图，盲目地添砖加瓦，难免要倒塌。描绘出生命的蓝图，让自己对整个人生胸有成竹，将使你做任何事情都目标明确，并可以持续激发你内在的热情。

拥有自己的计划

■计划解决你的生活难题

一位著名的外交官曾说过："日常事情一件一件地向我们涌来。如果我们没有一个可以将之加以检查的计划，那么我们就会遇到许多困难。"

他所陈述的这种道理在外交、政治以及我们每个人的工作和生活中统统适用。应该按照自己的标准，去检查每天发生在我们身边的事情。谁若不懂得这一点，谁就将陷入不稳定的漩涡之中，他自己的个人意愿将难以实现，所定目标也将停滞不前。

所以，影响我们生活的有两件事情。其一就是日常之事，这是社会不断强加给我们的对立；其二就是拥有一份计划，我们按照这份计划来评判日常之事对我们自己是否有利以及我们是否有能力处理好这些事情。

如果谁没有用以检查其行为标准的计划，那他的行为就会为眼前的影响所支配，他今天所寻求到的自信说不定明天就又会失去。

谁拥有一份长期计划，谁就会凭借它创造有利的条件，正确看待眼前的一切诱惑。

在此，还应当进一步说明拥有一份检视我们行为的详细计划到底有哪些好处：

拥有一份计划并贯彻它，意味着可以事先知道应该怎样度过这繁忙的一天。

拥有一份长期计划，就如同建立了一个安全网。当我们在日常生活中遇到困难时，它会及时给予我们保障，就如空中飞人表演安全网一样。

拥有一份计划，也意味着我们可以及时界定我们的能力和可能性的范围，以期更接近我们所期望的目标。这样，我们就不会受外界影响和诱惑。

谁没计划，谁就会陷入危险之中。

在过去的几年里我遇到过一些人，他们给我留下的印象是：他们生活得比别人好。这时我总会向他们讨教几招。其中一个人给我举了一个印象颇深的例子，这个例子说明了计划是如何帮助人们去克服生活中大大小小的问题的。

我有一个朋友，他是在乡下一个贫苦的家庭中长大的，他父亲早逝。之后他上了大学，毕业后当了一名法官，再之后又当了外交官和部长。

当我到他的办公室拜访他时，我问他："您曾经说过，您是个心满意足的人。您是怎样做到这一点的呢？"

他思考了一会儿，然后以他那独特的、从容不迫的方式回答道：

"严格地说，我几乎可以称得上是个心满意足、十分幸福的人。这当然有多方面的原因，但其中有两点是肯定的：人必须自信，同时也必须能够独立做事，而且不要过分依赖于外部事物。"

对某些人来说，读了这几句话后，会感觉它们只是空洞的说教或者只是抽象的愿望、幻想；但对以它为原则而生活的我的朋友来说，这是他获得几乎可以称得上是心满意足、十分幸福的生活的关键因素。从这个伟大的生活计划中，他推导出了解决日常问题的许许多多小计划。

举一个他向我讲述过的例子，是关于他怎样控制体重的。当别人都在大量地吞服药片或偶尔接受减肥疗法并向别人推荐时，他却用自己的方式来解决问题：

"每周日洗完澡后，我就称体重。如果称的是80千克，那么在接下来的一周内，我接着吃与上周同量的东西；如果称得的体重大于80千克，那么接下来的一周内我只吃一半的东西。在这段时间内，我的体重又可以减到适合于我的体型的最理想的80千克了。"

您或许会问："这样一件无关紧要的小事和他幸福的计划有什么内在的联系？"

非常之简单：举一反三。他说：“人必须自信并且不要过多地依赖于外部事物。”

他不问“谁帮我解决我的体重问题呢？哪些药片能帮我，哪些疗法能有效呢？”而是更多地去寻求一种不依赖于任何人的解决之道。

他控制自己每天吃多少东西，不受偶然因素或所提供的食物的影响，严格按照计划行事。他这样做使他充满自信。

这是考察内在联系的一个方面。

■计划＋行动=成功

在前面，我列举了大量事例，阐述了如何制订一个最适合自己的计划，同时也阐述了坚定不移地贯彻计划的优点。但您要认识到，计划并不是一副灵丹妙药，光靠它还不能解决问题，它只是为解决问题而创造尽可能好的前提条件。

有了计划，就意味着有了保障。由此而得出的最重要的结论是：我不再相信，当自己碰到问题时，总能想出解决问题的办法或者总会有贵人相助，或者认为“还没这么糟糕”或者“到目前为止，一切都挺好”,而是只会为解决问题做好充分准备，即不靠碰运气，不只顾眼前，不依赖别人，而是自己为此担负起责任。

第二章 做好一生的规划（2）

更新时间2010-7-30 14:26:06 字数：4393

拥有一份计划就意味着：今天就考虑好明天和后天会出现什么样的情况及应对策略。就像一个优秀的战略家，在真正采取行动之前，先练习沙盘作业，直至他认为已能圆满完成任务为止；或者像一名消防队员，平时坚持不懈地练习，以使自己在紧急情况下能应付自如。一旦真的发生紧急情况，他早已做好了充分准备。他很清楚自己应做什么，并投入全部精力尽量做好，而不是惊慌失措，急于为自己的失败找替罪羊或为自己寻找托辞。

这就是有计划的优点之一。另一个优点是：知道自己想做什么。在这种情况下，我可能这样做，而在另一种情况下我也许会采取完全

相反的做法。不管怎样，我每次只做有利于我更接近我所设定的目标的事情。

在这儿，我就不一一列举其他优点了，为的是您能自己勾画自己的生活，而不是让别人牵着鼻子走。

所有该说的，我想我都已经说过了，现在就看您的了。读到这儿，如果您只说一句："是的，是的，这样活着就不错了!"这是远远不够的。之后，您会很快就翻过这一页，而不是尝试着去实际做点什么。您也许会说："听起来都很美，但是……"还会成百上千次地说"如果"和"但是"。您应该知道，说这些都没用，坐着说不如站起来行动。

如果您已确定了一个目标，制订了一份最适合您的计划并下定决心：从今天开始，没有任何事情可以阻止我去执行我的计划。那么您就已经向成功又迈进了一大步了。

如果您制订了这项计划，您就将它写在一张纸上，放在书桌上。这样您就每天早上和晚上都能看到它了。早上，您会说："我要这样去做。"晚上，您会问："我是这样做的吗？"

当然，您可在下周利用一周的时间，每天晚上都回顾一下自己的生活。之后，确定新的目标，并制订出实现目标的方案。

或者您现在就开始寻找每次失败的原因。从自己的认识出发，制订出具体方案，以使自己在以后的日子里不会重蹈覆辙。

趁早拥有一份计划并贯彻它。

卡耐基成功信条

■如果谁没有用以检查其行为标准的计划，那他的行为就会为眼前的影响所支配，他今天所寻求到的自信说不定明天就又会失去。

■有了计划，就意味着有了保障。

卡耐基成功金钥匙

心中拥有一个长远的计划，你才能对每天涌到你眼前的事有所为有所不为，而不被日常琐事所淹没。有了计划，我们就不会受外界的影响和诱惑，就能自主而坚定地创造自己的生活。

对自己进行“盘点”

对自己提出下列问题并诚实作答，切勿故意说假话来满足自己的虚荣心，因为这些问题的目的在于使你发现哪些地方应进行改善，而不是要给什么奖赏。

1.你设定明确目标了吗？制订执行计划了吗？每天花多少时间在执行计划上？主动执行还是想到了才执行？

2.你的明确目标是一种强烈欲望吗？多久振奋一次这个欲望？

3.为了达到明确目标你做了什么付出？正在付出吗？何时开始付出？

4.你采取了什么步骤来组织智囊团？你多久和成员接触一次？你每月、每周、每天和多少成员谈话？

5.你有接受一些小挫折作为促使自己作更大努力之挑战的习惯吗？你从逆境中找出等值利益的种子的速度有多快？

6.你是把时间花在执行计划上还是老想着你所碰到的阻碍？

7.你经常为了将更多的时间用来执行计划而牺牲娱乐吗？还是经常为了娱乐而牺牲工作？

8.你能把握每一分钟时间吗？

9.你把你的生活看成是你过去运用时间的方式的结果吗？你满意你目前的生活吗？你希望以其他方式支配时间吗？你把逝去的每一秒钟都看成是生活更加进步的机会吗？

10.你一直都保有积极心态吗？是大部分时候都保持积极心态还是有的时候积极？你现在的心态积极吗？你能使自己的心态立刻积极起来吗？积极之后呢？

11.当你以行动具体表现了积极心态时，经常会展现你的个人进取心吗？

12.你相信你会因为幸运或意外收获而成功吗？什么时候会出现这幸运或意外收获呢？你相信你的成功是努力付出所换得的结果吗？你何时付出努力？

13.你曾经受到他人进取心的激励吗？你经常受到他人的影响吗？你经常真正地以他人作为榜样吗？

14.你何时表现出多付出一点点的举动？每天都在付出还是只有在他人注意时才会多付出？你在表现多付出一点点的举动时心态正确吗？

15.你的个性吸引人吗？你会每天早晨照镜子，并且改善你的微笑和脸部表情吗？或者你只是单纯地洗脸刷牙而已？

16.你如何应用你的信心？你何时运用得自无穷智慧的激励力量？你经常忽视这些力量吗？

17.你培养自己的自律能力吗？你的失控情绪经常使你去做一些会令你很快就感到遗憾的事情吗？

18.你能控制恐惧感吗？你经常表现出恐惧吗？你何时以你的信心取代恐惧？

19.你经常把他人的意见当做事实吗？当你听到他人的意见时，你会抱怀疑的态度吗？你经常以正确的思考来解决你所面对的问题吗？

20.你经常以表现合作的方式来争取他人的合作吗？你在家里还是在办公室？或者在你的智囊团？

21.你给自己发挥想象力的机会吗？你何时运用创造力来解决问题？你有什么需要靠创造力才能解决的问题吗？

22.你会放松自己、运动并且注意你的健康吗？你计划明年才开始吗？为什么不现在开始？

这份检讨问题单的目的，在于促使你对自己作番思考。你对于各项事情的运用方式充分反映出你将成功原则化为你生活一部分的程度。如果你对上述问题的回答不能令你满意，请不要气馁。曾经有好几百万人买过我的书，而且我也对成千上万的人举行过演讲。虽然这些人当中有许多人都获得了成功，但是没有人是一夜之间就成功的。想要获得成功是需要花时间的。

卡耐基成功信条

■这些问题的目的在于使你发现哪些地方应进行改善，而不是要给什么奖赏。

■没有人是一夜之间就成功的。想要获得成功是需要花时间的。

卡耐基成功金钥匙

及时通过提出一些问题对自己进行反省，清点自己内心世界的来龙去脉，才不至于在纷繁的事务中迷失方向。

不断翻新人生计划

■人生动态调整的五种形式

执著的追求是应该嘉许和称道的。但如果明知道不行，却仍一条巷子走到黑，或明知客观条件造成的障碍无法逾越，还要硬钻牛角尖，这就不可取了。

目标、志向的调整，实际上是一种动态调整，是随机转移的。若你发现原来确定的目标与自己的条件及外在因素不适合，那就得改弦易辙，另择他径。

这种动态调整有以下几种基本形式：

一是主攻方向的调节。若原定目标与自己的性格、才能、兴趣明显相悖，这样，目标实现的概率趋向于零。这就需要适时对目标作横向调整，并及时捕捉新的信息，确定新的、更易成功的主攻目标。

扬长避短是确定目标、选择职业的重要方法。在科学、艺术史上，大量人才成败的经历证明，有的人在某一方面具有良好的天赋和能力，但他不可能有多方面的强项：有的人在研究、治学上是一把好手，而一到管理、经营的岗位，他就一筹莫展，能力平平，甚至很差。

二是在原定目标基础上的调节。这是主攻方向不变，只是变革层次的调整。若是原目标定得过高了，只有很小的实现可能，就必须调低，再继续积累，增强攻关的后劲；若原目标已实现，则要马不停蹄地制订新的更高层次的目标；若原目标定得太低，轻易就能跃过，则要权衡自己的能力、水平，将目标向上升级。

实现目标自然需要长期的努力。在为人生目标奋斗时，不能幻想一劳永逸，而要务实笃行、稳扎稳打、奋力前行。同时，也要看到，每取得一点成功，都是向总目标靠近了一步；取得了全局性的成功，也不是目标的终止，而恰恰是向更高一级目标攀登的开始。

三是在获得信息反馈之后调节。即在原定目标中受挫而翻然醒悟，调整通道，重新把目标定在自己拿手的领域。

美国科学家迈克尔逊，青年时曾入海军学校，但他学习成绩很差，特别是军事课，长期不及格。学校多次批评教育，仍然不起作用，最后学校不得不把他开除。但是，他对物理实验却非常感兴趣。被开除后，他投入到对物理的学习和研究中，很快就显示出才华。他孜孜不倦，刻苦钻研，不断攀登了一个又一个高峰，终于做出了被誉为“迈克尔逊光学实验”的伟大创举，为相对论奠定了实验基础，成为美国第一个获得诺贝尔奖的人。

四是从预测未来中进行调节。社会的需要和个人的兴趣、才能、性格等都经常会发生变化。要善于打一个“提前量”，进行预测，比如才能的发展与年龄大小关系极大，任何才能都有其萌发期、发展期和衰退期，这样顺势而为，做出设想、规划，显然对目标定向是大有益处的。

■何时更新人生计划

那么目标在什么情况下需要适时调整呢？一般来说，如下几种情况必须调整人生目标：

第一，环境发生重大变化的时候。任何人的人生目标都是特定时代、特定环境的产物，而各种环境中主要是社会环境对人生目标具有决定作用。社会环境、自然环境的变化，会影响人生目标的变化。特别是重大的环境变化，常造成人生目标的重大改变。

所谓环境的重大变化时刻，是指两个方面发生的重大变化：一是国内外经济、政治、思想文化领域的大动荡；二是人们家庭的经济、政治、亲属关系等发生重大变化。这两个方面发生的重大变化，对人

生目标都将产生影响。我们的原则是，无论环境发生什么变化，具体的目标(某个阶段的目标或某个方面的目标)可以变通，随时作好调节，但总目标应该矢志不移。

第二，在人才竞争的胜败转折的时刻。奋斗中的成与败，常常形成人生道路的转折点，这已为无数事实所证明。

第三，人生总流程中，前后两个阶段相更替的时刻。这种时刻，称为人生转折时刻。这种转折，或发生在人的生理发生转折时(发育和疾病造成的)，或发生在人的社会地位发生突变的时候，或发生在人的社会智能结构发生质变前后……总之，是人自身某种或某些条件发生重要变化的时刻。这个时刻也是容易引起人生目标发生改变的时刻。我们应努力防止在人生转折时刻发生人生目标的不良转变，防止因社会地位升高或降低而腐化或丧志、因疾病而颓丧，或因智能提高而骄傲，应使人生目标始终保持正确的大方向、具体目标始终切实可行。

卡耐基成功信条

■适时调整自己的目标、志向。

■执著的追求是应该嘉许和称道的。但如果明知道不行，却仍一条巷子走到黑，或明知客观条件造成的障碍无法逾越，还要硬钻牛角尖，这就不可取了。

■为目标下定义，不断修正，相信它会实现—成果就这样出现了。

卡耐基成功金钥匙

人生计划并非一成不变，要及时根据新出现的情况作出调整。制订人生目标时，不能定得过于刻板，要留有灵活变化的余地。

第一章 培养快乐的心情（6）

更新时间2010-7-30 14:35:18 字数：4572

做让别人高兴的事

■忧郁症该怎么治

心理学家阿德勒曾宣称：如果忧郁症患者能遵照他开的处方去做，两周之内就可以治愈他们的病。这个神奇的处方就是：患者每一天都想一想要怎样才能让别人高兴，然后做一件让别人高兴的好事。

这是什么处方？能有用吗？人们对阿德勒的论断疑虑重重。阿德勒在他的著作《生命对你意义何在》中作出了这样的回答："忧郁症就像一种长年不息的怒气，以及对别人的反感。虽然患者只是希望得到别人的照顾、同情和支持，但他们似乎总是因为内心的愧疚、自卑而闷闷不乐。他们通常会用自杀来作为报复或解脱的手段。我的这个治疗方法的第一步就是建议他们'不要做你不喜欢做的事'，一来解除他们思想情绪上的紧张激动，二来也是要使他们找不到自杀的理由。这话听起来很简单，但我相信它可以触及患者的灵魂，找到他患病的根源。如果他能够做到他想做的一切事情，他还会有怒气吗？还会想报复别人吗？缓解了紧张的情绪，也就没人去自杀了。至少在我的病人当中，没有一个自杀的。

"接下来的第二步就是更直接地触动他们的生活方式。他们以前都只会满脑子想'我怎样才能让别人为我担忧'，而我则告诉他们：'你两个星期之内就可以治愈出院，只要你照我说的去做—每天想想如何使别人高兴，并尝试做一件让别人高兴的好事。'我这样做只是希望病人能由此增加对社会的兴趣和责任心。他们的病根就在于与外界缺乏交流、缺乏合作。而我正是要让他们看到这一点：当你使别人高兴的时候，你就不再只会想到自己。一旦能与别人在平等合作的基础上交流接触，病也就好了。"

■忧郁在圣诞夜终结

莫恩夫人在纽约一家秘书学校里担任管理工作。她不慎患上了忧郁症，她也是按照阿德勒的处方去治疗，去想该如何让两个孤儿高兴。结果她只花了1天时间就告别了忧郁症，比阿德勒宣称的两周14天要快得多。

当时正值圣诞节前夕，她与丈夫多年的婚姻走到了尽头。这使她的忧郁症变得严重起来。她从来没有一个人过过圣诞节，这使她很害怕这次圣诞节的来临。她的朋友们都盛情邀请她一起过节，但她一点儿也不能感受到快乐。她知道自己不管在哪个宴会，都会变成一个让人讨厌的人，所以她拒绝了朋友们的好意。

圣诞节的前一天，莫恩夫人下午3点就离开了办公室，一个人在街上漫无目的地走着，希望可以治好自己的自怜和忧郁症。街上到处是欢乐的人群，这使她想起以前和丈夫在一起的愉快时光。她更加不愿意一个人回到孤单的家中，又不知道该去什么地方，她感到非常迷惘，忍不住在街上哭了起来。

她大概就这样走了一个小时，来到了一个公共汽车站前。她想起以前常常和丈夫随意搭上一辆公共汽车，并不打算去什么地方，只是为了好玩。于是，她也随便上了一辆车，一直坐到了终点站，才在司机的提示下下车。这里是纽约的远郊，非常平静、安宁，她从没来过这里。她走到一条街上，路过一座教堂，只听见里面传来“平安夜”的优美曲调声。她走进去，发现里面空空的，只有琴师在弹琴。她静静地坐在椅子上，看着那些美丽的圣诞树，听着悠扬的风琴，慢慢地睡着了。

莫恩夫人醒来时，突然看见面前有两个小孩，看起来他们是来教堂看圣诞树的。其中的一个小女孩正指着莫恩夫人说：“她是不是圣诞老人带来的？”看到她突然醒来，两个小孩都吓坏了。莫恩夫人连忙说：“我不会害你们的，孩子！”这时，她看到两个孩子的衣服已经很脏很旧，就问：“你们的父母怎么没和你们一起啊？”孩子们回答说：“我们没有爸爸，也没有妈妈。”原来这是两个可怜的孤儿。他们使莫恩夫人开始对自己的忧郁和自怜感到惭愧。

她站起来，带他们去看圣诞树，然后领着他们去了一个小饮食店，让他们吃得饱饱的，还给他们买了一点儿糖果和几件衣服作为圣诞礼物。这时，莫恩夫人的孤独和寂寞完全消失了，这两个孤儿给她

带来了很久都不曾体验过的真正的快乐；而她也如圣诞老人派来的天使一样，使两个孤儿得到了很久都不曾感受过的关爱。通过与孤儿的聊天，莫恩夫人发现自己一直都是如此幸运，自己童年时的圣诞节充满了欢乐和父母的关爱照顾。这两个小孩带给她的，远比她带给他们的要多得多。他们使她认识到，只有使别人快乐，才能让自己快乐；只有帮助别人，并付出自己的爱，才能克服忧虑、自怜以及悲伤的情绪。

当她与两个孩子告别时，她感到前所未有的轻松愉快，她像变了一个人一样。她的忧郁症就这样痊愈了，而且以后再也没有让她受过折磨。她确实变成一个新人了。

■力量在危机中爆发

玛格丽特·泰勒·叶慈是美国海军最欢迎的女性之一。她是一位小说家，但是她所有作品的趣味性加起来还比不上发生在她身上的真实故事的一半。

这件事发生在“珍珠港事件”的那天早上。

当时叶慈夫人因患心脏病已经卧床休养一年多了。她的身体状况很不好，每天躺在床上超过22个小时，走路都需由女佣搀扶。她以为这一辈子就注定成为一个废人了。她说：“要不是日本人偷袭珍珠港，把我从这种不良情绪中惊醒，我绝不可能再有真正的生活。”

事情的经过是这样的：在珍珠港美军舰队毫无防备的情况下，日军轰炸机向珍珠港发动了大规模空中偷袭。当时正好有一颗炸弹落在叶慈家附近，爆炸将她从床上震下来。随后，军队的卡车开来了，把随军的家属全部接到一个学校里。红十字会的人也在那里救治伤员，并给那些有多余房子的人打电话，请求他们收容家属和伤员。

因为叶慈夫人床边有一个电话，红十字会的人知道后，就请求她协助他们记录所有的资料。于是她记下了所有陆军和海军家属的名字，以及小孩被送到了什么地方。红十字会则通知所有的陆海军人员打电话给叶慈夫人，了解自己亲人的安顿情况。

叶慈夫人很快就知道自己的丈夫罗伯特·叶慈安然无恙，这使她非常高兴。吃了这颗定心丸后，她开始尽量想办法让那些不知道自己丈夫音讯的家属们高兴，并试着去安慰那些刚刚成为寡妇的女人们。

刚开始时，她一直躺在床上接听电话。后来，她坐在床上接电话。最后，她忙得不可开交，全然忘记了自己是一个虚弱的心脏病人，她走下床坐在书桌旁边接电话。在帮助别人的时候，她完全忘记了自己的病情。从那天开始，每天除了8小时正常睡眠之外，她就再也没有回到床上躺着。她此时已经明白，如果没有珍珠港事件的突然爆发，她也许将终生成为一个半残废者：非常舒服，身边总是有人照顾她，而她也就在不知不觉中失去了痊愈的希望。

叶慈夫人说："珍珠港事件对美国来说是一个奇耻大辱，可对我个人来说，却是我一生中所碰到过的最幸运的事。那场可怕的危机使我产生了前所未有的力量，它让我不再只注意自己，而开始关心别人。它给了我一些非常重要而且不可缺少的东西，并成为我的生活目标。"

那些去看心理医生的人，只要肯按照叶慈夫人说的去做，去关心别人、帮助别人，起码有1/3的人能够自我治愈。因为按照心理学家荣格的说法，"在我的病人中，大约有1/3的人不是真的有病，而是因为他们的生活没有意义和空虚。"

■病房中的社会

佛兰克·卢佩博士因为患有风湿病，躺在床上不能起来，这样的痛苦日子持续了整整23年之久。可是人们都说，他们从来没见过哪个人能像卢佩博士那样无私地好好过日子。

像他这样实际上已成废人的人，怎么能好好地生活呢？因为他没有像一般人那样，在遭遇到悲惨命运之后就成天在埋怨和批评之中度过；也没有自怜自艾，总是希望成为别人注意的中心，要求每个人都来照顾他；而是把威尔斯王子（后来的英国国王乔治五世）的名言"我为一切人民效劳"作为自己的座右铭：他搜集了许多病人的姓名和住址，给他们写热情洋溢的鼓励信，使他们高兴，同时也激励自己。事

实上，他也由此创立了一个专供病人通信的俱乐部，使病人之间能够通过信件往来联络彼此。最后，这个俱乐部不断壮大，成为一个全国性的组织，也就是“病房中的社会”。

一般人如果遭遇到卢佩博士这样的厄运，按照萧伯纳的话说，就会“以自我为中心、又病又苦的老家伙，一天到晚都在抱怨这个世界没有好好地使他开心”。而卢佩博士与这些人最大的不同就在于他有一种内在的力量支撑着他去实现自己的目标。他知道自己是在为一项崇高的理想服务，并且从中获得了快乐。

■忧虑在互爱中消除

波顿有着非常悲惨的童年。9岁时，母亲与父亲发生冲突而离家出走，带走了最小的两个女儿，把其余5个孩子都留给了父亲，从此再没有出现过。3年后，父亲又在一次交通意外中丧生，这5个孩子一下就成了孤儿。亲戚们也都是穷人家，无力收养他们。为了生活，波顿只好带着最小的弟弟开始给人打小零工度日。后来，终于有一个好心人洛夫丁先生收养了波顿，让他与他们家一起生活。

悲惨的境遇造就了波顿敏感的个性，他非常害怕人家叫他孤儿，或被人家当孤儿来看待。洛夫丁把波顿送去上学。可第一个星期，波顿就被同学们欺负。他们取笑他，说他是个笨蛋，还说他是个“小臭孤儿”，就连女孩子也敢拿他来搞恶作剧、寻开心。波顿在学校里的生活过得非常压抑。

但他从不在学校里流泪，回家后却常常号啕大哭。有一天，洛夫丁太太对他说：“只要你对那些人表示感兴趣，而且注意观察你能做点儿什么让他们高兴的事，他们就不会再欺负你了。”波顿接受了洛夫丁太太的忠告，他开始非常努力地学习，成绩突飞猛进，不久就一跃而成为全班第一名。

他开始尽力在学习上帮助别人。他指导同学写作文，并帮几个男生完成读书报告，还经常利用晚上的时间帮助几个女孩子补习数学。他的帮助对象并不只局限于学校里的同学们，他还经常去邻居们的农

庄里，帮他们砍柴、喂牲口、挤牛奶。渐渐地，人们越来越喜欢他，都把他当做自己的朋友，再也没人欺负他了，也再没听到过“小臭孤儿”的话了。波顿以后再也没有感到过忧虑了。

所以，如果你想培养平和快乐的心情，请记住：对别人感兴趣，忘记你自己；每天都要做一件能给别人的脸上带来快乐笑容的好事。

卡耐基成功信条

■多替别人着想，不仅能使你不再忧虑，还能使你结交到更多的朋友，获得更多的乐趣。

■只有使别人快乐，才能让自己快乐；只有帮助别人，并付出自己的爱，才能克服忧虑、自怜以及悲伤的情绪。

■去看心理医生的人中，大约有1/3的人不是真的有病，而是因为他们的生活没有意义和空虚。

■那些对别人毫无兴趣的人，在生活中遇到的困难最多，对别人造成的伤害也最大。

■忧郁症的病根就在于与外界缺乏交流，缺乏合作。一旦患者能与别人在平等合作的基础上交流接触，病也就好了。

■送花者手染余香。

■对别人好不是一种责任，而是一种享受，因为它能增进你的健康和快乐。你对别人好的时候，也就是对自己好的时候。

卡耐基成功金钥匙

卡耐基鼓励

Chapter_2

我们，每天做一件使别人高兴的事，我们可以从中得到很多快乐。助人者，人恒助之。其实我们在帮助别人的同时，何尝不是在帮助自己？我们怎样对待别人，别人就会怎样对待我们。我们的生活需要真诚,而幸运总是会青睐那些对别人怀有真挚爱心的人。一个人如果能忘我地投入到帮助他人中，必定会得到等值的精神愉悦。如果大家都能这样，那我们的社会就将是一个“人人为我，我为人人”的美好和谐社会。

第一章 培养快乐的心情（1）

更新时间2010-7-30 14:31:40 字数：5434

态度决定生活

■最重要的一课

有人曾问我：“你所学到的最重要的一课是什么？”

这个问题对我来说很简单，我一直认为，我所学到的最重要的一课，就是“思想的重要性”。只要知道对方心里想些什么，就可以知道他是一个什么样的人，因为一个人的思想决定他的性格特征。爱默生曾说过：“一个人就是他成天所想象的那个样子，他不可能以别的面目出现。”可见，我们的命运其实也完全取决于我们有着怎样的心理状态。

所以，我可以肯定地告诉你，我们所必须面对的最大的问题就是如何选择正确的思想，事实上这也是我们需要认真应对的唯一的问题。如果我们可以做到这一点，那么其他一切问题就都可以迎刃而解。曾统治过罗马帝国的伟大哲学家马卡斯·阿理流士对此曾有一句非常精辟的总结：“生活是由思想形成的。”

这话说得非常有道理。如果我们整天想的都是快乐的事情，那么我们就可以获得快乐；如果我们成天被悲伤的事情缠绕，那么我们得到的就只是悲伤；如果我们整天生活在恐惧之中，陪伴我们的就只是

恐惧；如果我们心里充斥的全都是失败，那么我们就只能迎接失败；如果我们成日沉浸在自我哀怜之中，那么别人对我们将唯恐避之不及……诺曼·文森·皮尔就此评析道：“你并不是你想象的那个样子，但你会是你所想的那种人。”

我这样讲，是不是在暗示各位都应该用习惯性的乐观态度去应对一切困难呢？不，不是的。因为生命不会这么简单，但是我还是要鼓励大家尽力采取积极正面的生活态度，避免消极反面的态度。也就是说，我们必须关注我们所面临的问题，并且以积极的心态去面对，而不能为此整天忧心忡忡。

那么，关注和忧虑之间的区别到底在哪里呢？我可以举一个例子来解释，让你对这个问题更明白：我每天都要通过交通拥堵的纽约市街区，在街上行走时，我会对正在做的这件事非常注意，但我并不会为汹涌的人潮车流忧虑。关注就是指要了解问题出在什么地方，然后镇定自若地采取各种措施予以解决；而忧虑则是盲目而疯狂地乱转圈子。

■从大明星到穷光蛋

我的朋友罗维尔·托马斯是著名的新闻评论家和电影制片人。他拍过一部关于亚伦贝和劳伦斯在一战时期出征的影片。为此，他曾亲赴巴勒斯坦，在昔日的战争前线拍摄了大量的战争镜头，用胶片记录了劳伦斯和他统率的那支著名的阿拉伯军队，还记录了亚伦贝征服圣地的经过。他那贯穿于影片始终的著名演讲“巴勒斯坦的亚伦贝与阿拉伯的劳伦斯”，使整个伦敦乃至全世界都为之轰动。他最终因此片功成名就。

可接下来，不过几年时间，在经历一连串难以置信的打击后，他发现自己破产了。当时，我正好和他在一起。我记得那时候我们常常只能吃很便宜的东西，有时甚至连买这点儿便宜食物的钱都没有。幸好，有一位熟识的苏格兰画家时常借给我们一点儿钱，否则我们真不知道该怎么办。

罗维尔·托马斯从万人瞩目的大明星一夜之间沦为穷光蛋，命运的玩笑实在开得太大了。面对巨额债务，他也曾陷入到极度的绝望之中。不过，他很快就从忧虑中走了出来。他非常清楚，一旦他被厄运打垮，他在别人眼中就一文不值了，尤其他的债主们更会这么看他。所以，他每天早上出门办事之前，都会给自己买一朵鲜花插在上衣口袋中，然后昂首挺胸地走在牛津街头。他的内心洋溢着积极与勇敢，他决不会让挫折把他击垮。对他而言，挫折只不过是整个事情的一部分，是攀上高峰前必须接受的有益磨炼。

■心理对生理的影响

我们的精神状态会对我们的身体和力量产生令人无法想象的影响。英国著名心理学家哈德非就曾在他的著作《力量心理学》中，通过实验解释了这一情况。

为了测试心理对生理的影响，他请来三个人，要求他们在三种不同的情况下，竭尽全力握紧握力计。第一次实验，三人都是在一般的清醒状态下，结果平均握力达到了101磅；第二次实验，则是把他们催眠，然后告诉他们说他们非常虚弱，结果平均握力只有29磅，还不到正常力量的1/3；第三次实验，三人仍是在被催眠状态下，这次他们被告知他们非常强壮，结果非常惊人，这次的平均握力竟然达到了142磅。当他们在内心非常肯定地认为自己有这种能力之后，他们的力量几乎增加了50%。

这就是令人难以置信的心理力量。

■思想的力量

广为人知的玛丽·贝克·埃迪是基督教信仰疗法的创始人，可谁知道她当初认为自己的生命里只有疾病、痛苦和不幸。她的婚姻很不幸，第一任丈夫早死，第二任丈夫又与别人私奔。由于家里实在太穷，她只好把唯一的儿子送人，以后就再也没见过儿子，也不知道他在哪里。

在一个凄风冷雨的日子里，她一个人走在街上，突然脚下一滑，摔倒在结冰的路面，并昏死过去。经过检查，她的脊椎受损，加上她本身身体状况就很差，医生认为她活不了多长时间了，即使出现奇迹活下来，她也不可能再站起来走路了。

一个偶然的机会，病床上的埃迪夫人打开了一本书。她读到书里的这么一段话："有人用担架抬着一个瘫痪的人来到耶稣面前，耶稣对瘫痪者说：'孩子，放心吧，你的罪被宽恕了。起来吧，拿上你的褥子回家吧。'那人就站起来，回家去了。"

正是耶稣的这几句话成了埃迪夫人一生最富戏剧性的转折点。她的内心产生了一种力量、一种信仰。这是一种能够医治她创伤的力量，使她积极配合治疗。奇迹终于出现了，她很快就下床行走了。

自那以后，埃迪夫人成了一名虔诚的基督教徒，并创立了著名的基督教信仰疗法。

她告诉我说："这种经验就像激发牛顿灵感的那个苹果，我发现自己渐渐好起来以后，也渐渐地能使别人做到这一点。我认为，一切的根源在于人的内心，这一切的影响力都是心理现象。"

我不是基督教信仰疗法的信徒，但我非常认同埃迪夫人的话。我相信思想的力量。人们如果能改变自己的想法，就可以消除那些忧虑、恐惧甚至疾病，就能改变自己的生活。

■给自己一个机会

恩格莱在10年前患了猩红热病，好不容易康复后，又得了肾病。他四处求医问药，甚至找了不少偏方，可怎么也治不好他的病。不久前，他又得了另一种并发症，血压一下升得很高。去医院检查后，医生说，恩格莱的血压已经升到214的最高值，这种情况太严重了，从理论上来说已经没有救治的希望了。他建议恩格莱的家人赶快准备后事。

恩格莱回到家，查清楚自己已经付清了所有的保险账单后，陷入了沉思。他向上帝忏悔他以前做过的所有错事，并为自己给家人增添

了无数负担而深深自责。他的家人都为恩格莱的病情感到非常难过，恩格莱也被悲观和恐惧的情绪完全包围。

就这样，经过了一个星期的自我怜悯，恩格莱突然看开了。“你这个大傻瓜，为什么一定要这个样子？你在一年之内可能还死不了，为什么不趁现在还活着的时候，快快乐乐地生活呢？”他看着镜子自言自语。

从那一刻开始，恩格莱挺起了胸膛，脸上也有了笑容。他尽力让自己表现出似乎一切都很正常的样子。刚开始的时候，恩格莱还强颜欢笑不起来，可一想到自己的家人，他还是强迫自己开心、高兴。过了没多久，他发现自己感觉好多了，几乎就和他为了假装而表现出来的一样好。这种感觉一直持续了下去，一直到了今天—按医生的说法，恩格莱今天应该已经躺进坟墓几个月了。现在的恩格莱活得很好，他每天都很快乐，也很健康，他的血压也降下去了。他说：“如果我一直想到自己会死的话，那个医生的预言就实现了。可是我给了自己一个机会，使我的身体能够自行恢复。是快乐的心态救了我的命，别的什么都没用，除非改变我的心情。”

当你能够用行动显示出你的快乐时，根本就不会再忧虑和颓丧了。恩格莱之所以还活着，就因为他发现了这个秘密。

■快乐的获得离不开心态的改变

我认识的另一位女士如果也能认识到恩格莱发现的秘密的话，她也完全可以把自己所有的哀愁在一天之内全部抛弃。

她已经上了年纪，丈夫早已去世。这确实是悲惨的命运，但是她完全可以试着让自己变得快乐些。可如果有人问她感觉如何，她总是会说：“哦，我还不错。”但她脸上的表情和声音里所隐含的那种无病呻吟和哀怨的气息就好像在告诉人们：“上帝！你要是遇到了我所经历的烦恼，就能明白一切了。”似乎你以快乐的姿态站在她面前都会使她讨厌你。

可这世界上比她情况还要糟糕的女性大有人在。尽管她的丈夫给她留下了足够过上不错生活的遗产和保险金，她的儿女也都早已成家立业，可还是很少看见她露出笑容。她总是在不停地抱怨，抱怨她的三个女婿对她不好，抱怨自己的女儿不给自己买礼物。可事实却是—她轮流去三个女儿家住，每家一住就是几个月，女儿和女婿从来都没有嫌弃过她；而她从来都舍不得掏出自己的钱，说是“为将来作打算”，不过女儿和女婿们都没有为此介意。

不过说实话，无论是对她自己还是对她那些不幸的家人来说，她都确实是一个让人讨厌的人。这才是她最可怜的地方。因为她本来可以使自己从一个既忧愁又挑剔而且总是很不高兴的老太太，变成在家里受人敬重和喜爱的长辈，只要她愿意，她完全能做到这一点。如果她想要实现这样的转变，那她只需改变心态，快快乐乐地活着，觉得她还有一点点爱可以给别人，而不是像现在这样，老在谈自己的不幸和不愉快。

■一次神奇的体验

有一种令人难以相信的转变可以证明思想的力量，这事发生在我的一个学生身上，他曾因为忧虑过度而经历了一次精神崩溃。

他对任何事都感到忧虑：担心自己太瘦弱了，担心自己正在掉头发，担心自己永远都赚不到足够的钱来结婚，担心失去自己心爱的女孩，担心不能给别人一个好印象，担心自己得了重病……这样无休止地担心和忧虑，导致他的内心越来越紧张，当内心的压力到了他难以承受的程度时，他走向了精神崩溃。

后来他决定去佛罗里达旅行，希望换个环境会对他有好处。临上火车时，他父亲给了他一封信，并告诉他等到了佛罗里达再拆开。他到了迈阿密后，因为正是旅游旺季，旅馆房间全都客满，他只能住进汽车旅馆。他想找一份工作，可到处都找不到，他感觉在这里比在家更难受。这时，他拆开了父亲的信。

他的父亲在信中写道："亲爱的儿子，你现在在离家1500英里的地方，但是你并没感觉到有什么不一样，对吗？我也知道你不会觉得有什么作用，因为你还带着你所有麻烦的根源，那就是你自己。其实，无论是你的身体还是精神状况，都没有任何问题，因为这一切都不是真实环境使你遇到的挫折，而是由你的臆想造成的。总之，一个人心里想什么，他就会成为什么样子。当你明白了这一点之后，亲爱的儿子，回家吧！因为这时的你就能医好你自己了。"

父亲的信令他非常生气，他认为自己需要的是同情，而不是这种教训。他甚至准备再也不回家了。到了晚上，当他经过一个正在做礼拜的教堂时，因为没什么地方可去，他就拐进去听了一场布道，布道的题目是"能征服精神的人，强过攻城掠地"。他父亲在信中所说的，竟然和这神圣的殿堂里传出的声音完全一样，这促使他开始理智地思考，最后他终于发现了自己以前是多么地愚蠢。

第二天清早，他就收拾行李回家了。一周之后，他又回去干他以前的工作。四个月后，他和他曾害怕失去的女孩结了婚，现在他们已经有了五个小孩。上帝从这一刻起也开始对他格外关照—他精神崩溃前只是一个小部门的工头，现在他成了一家工厂的厂长，生活得很充实美好。

他非常坦诚地告诉我："我要感谢那次精神崩溃，它使我发现思想原来对人的身心有那么大的控制力。我现在已经懂得如何使思想为我所用，而不会对我造成任何损伤。经过这么些年，我如今才知道我父亲那次对我说的是正确的—使我痛苦的，确实不是外在的因素，而是我自己对各种事情的看法。当我明白这点后，一切都改变了，我完全好了，也再没有生过病了。"

这就是我的学生那神奇的亲身体验。

■心境决定快乐与否

我深信，我们内心的安宁和我们从生活中得到的快乐，并不是因为我们在什么地方，我们拥有什么，或者我们是什么人而决定的，它

只取决于我们选择什么样的心境，外在的因素并不能带来多大的影响。

伟大的诗人弥尔顿在经历过双目失明的痛苦之后，也发现了同样的道理：“思想的运用和思想的本身，就能把地狱改变为天堂，或者把天堂改变为地狱。”也就是说，人心即天堂，人心也即地狱，天堂与地狱全在人心一念之间。

拿破仑和海伦·凯勒就是弥尔顿这句话的极好佐证。拿破仑拥有至高无上的荣耀、权力和财富—这些全都是普通人梦寐以求的一切，可是拿破仑却对别人说：“我这一辈子从来没有过过哪怕只有一天的快乐的日子。”而海伦·凯勒集盲、聋、哑三种最不幸的残疾于一身，可谓悲惨到了极点，但她却宣称：“我发现生命是如此美好。”

所以，你要是问我这半个多世纪的经历让我学到了什么东西的话，我可以告诉你的就是—除了你自己，没有任何东西能给你带来平静。

所以，如果我们想培养快乐的心境，请记住：有了快乐的思想和行为，你就会感受到快乐。

卡耐基成功信条

■我一直认为，我所学到的最重要的一课，就是“思想的重要性”。只要知道对方心里想些什么，就可以知道他是一个什么样的人，因为一个人的思想决定他的性格特征。

■我们所必须面对的最大的问题就是如何选择正确的思想，事实上这也是我们需要认真应对的唯一的问题。如果我们可以做到这一点，那么其他一切问题就都可以迎刃而解。

第一章 培养快乐的心情（2）

更新时间2010-7-30 14:32:35 字数：5370

■如果我们整天想的都是快乐的事情，那么我们就可以获得快乐；如果我们成天被悲伤的事情缠绕，那么我们得到的就只是悲伤；如果我们整天生活在恐惧之中，陪伴我们的就只是恐惧；如果我们心

里充斥的全都是失败，那么我们就只能迎接失败；如果我们成日沉浸在自我哀怜之中，那么别人对我们将唯恐避之不及……

■关注就是指要了解问题出在什么地方，然后镇定自若地采取各种措施予以解决；而忧虑则是盲目而疯狂地乱转圈子。

■思想的运用和思想的本身，就能把地狱变成天堂，或者把天堂变成地狱。要是一个人把他的思想朝着光明的一面，他就会惊讶地发现，他的思想对他的生活产生了巨大的影响。

■生活是由思想形成的，态度决定一切。所以，我们应该竭力消除思想中的错误想法，这比割除身体上的肿瘤和脓疮更重要。

卡耐基成功金钥匙

有句话相信大家一定都已耳熟能详："性格决定命运，态度决定生活，境界决定质量。"人生就是一项自己做的工程，我们今天做事的态度决定了明天住的房子。今天的努力，会在三年后的生活中反映出来；今天承受的生活，正是三年前的工作决定的。通常，世界是难以改变的，那么，我们能做的就是改变自己的态度。不同的思维决定不同的出路，一个人在做人做事中变换角度看问题，既可以提高成功概率，又能提升愉悦程度。人类最奇特的特征之一，就是能把负面的力量变成正面的力量。如果你改变对这个世界的信念和看法，你的人生也会随之改变。

不要想着报复别人

■别去招惹臭鼬

我记得曾有一次去黄石森林公园游玩，当时已是晚上，森林管理员骑着马，沿途为我们这群兴奋的游客作讲解。当看见一头大灰熊时，他特地告诉我们，这种灰熊非常厉害，它的强悍使它足以击败几乎所有的动物。游客们听了，都对这头灰熊充满好奇，看着它指指点点。可我却注意到此刻有一只小动物—臭鼬从森林里跑了出来，进入了大灰熊的领地。这不是对这头庞然大物的一种公然藐视和挑战吗？

这只臭鼬显然是不自量力，大灰熊只需扬起巨掌，就可以轻而易举地拍死它。

正当我为那只臭鼬即将到来的厄运担心时，意外的一幕出现了—大灰熊显然并没有为自己的领地来了不速之客而充满敌意，反而是以友好的姿态与对方一起共进晚餐。看来，它在这方面已经有了足够的经验，知道去招惹那只臭鼬对自己来说是件很划不来的事。

我也知道这个道理。在我的童年时代，我在老家密苏里州的农田里抓到过这种四只脚的臭鼬；长大成人后，在纽约的街头也碰到过数次像这种臭鼬一样的两只脚的人。我从这些很倒霉的经历中得出一条经验：无论去招惹哪一种臭鼬，都是不明智的举动。

■没时间去怨恨

1918年，密西西比州发生了一件极富戏剧性的事情，黑人讲师劳伦斯·琼斯差点被处以火刑。当时正值第一次世界大战，密西西比州中部正散布着一个谣言，宣称德国人正在煽动黑人起来造反。当时的人们正处在世界大战的恐慌中，很容易被煽动。身为黑人的劳伦斯·琼斯因为被人诬陷带领族人造反，被大批白人暴徒抓住，用绳子捆到一个荒地里，准备对他处以极刑。

暴民们让琼斯站在一大堆干草上面，然后点燃了柴堆，准备一面用火烧他，一面用绞索将他吊死。这时，有人问琼斯在临死之前还有什么话要说。琼斯站在柴堆上，脖子上套着绳索，脸上并没有恐惧的神情。他对着那一张张因为愤怒而扭曲的脸，讲述了他为理想而做过的各种奋斗。

琼斯是爱荷华大学毕业的高材生，在音乐方面极有才华。毕业后的他拒绝了一份薪水很高的好工作，也没有继续在音乐方面深造。他一直就怀着一个崇高的理想，要献身于教育事业，去他的族人当中教育那些因为贫困而失去受教育机会的人。因此他来到了南方最贫困的地方，也就是密西西比州的灰克镇以南的一个小地方，拿着典当手表换来的钱，办起了一个露天学校。

他告诉那些想烧死他的人，他在他的露天学校里，把那些没有机会去学校的男孩和女孩们，教育成合格的农夫、厨师、家庭主妇、工匠。他还告诉他们，一些白人也给他援助诸如土地、木材、牲畜和金钱等东西，帮助他继续兴办他的教育事业。

这时，有人问他是否会恨那些准备将他烧死和吊死的人。他的回答是，他为了实现自己的理想，有太多超出他个人能力又不得不做的事情要忙，根本没有时间去恨别人。“我没时间和人吵架，没时间去后悔，也没有任何人能强迫我将自己降低到恨他的地步。”琼斯如是说。

琼斯的诚恳态度令人感动，而且他丝毫不为自己企求同情和怜悯。人们开始软下来了。一个参加过南北战争的老兵说：“我相信他说的都是真话。我认识那些由他提拔上来的白人，他确实是在做好事。我们犯了很严重的错误，我们应该帮助他，而不是吊死他。”然后，这位老兵摘下帽子，从那群原本准备烧死这位教育家的人中传递开来，最后募集到55.4美元，交到琼斯手里。

琼斯的故事给了我们一个启示：让我们去做一些绝对超出我们能力的大事，这样我们遭受的侮辱和敌意也就无关紧要了，我们自然就会原谅和忘记那些对我们存在误解的人。只有这样，我们才不会无谓地浪费精力去计较理想以外的事。

■用温和消除怒气

乔治·罗纳曾在维也纳工作多年，二战期间因为遭受纳粹迫害，只好逃往瑞典。刚到异国他乡，他身无分文，急需找一份工作来摆脱困境。他擅长多国语言，因此向多家进出口贸易公司发出求职信，希望能在那里找一份文字秘书的工作。可大多数公司都回信表示，因为现在正处于战争期间，他们公司并不需要这一类人才。不过，其中有一家公司的回信很特别，信上说：“你完全不了解我公司的业务。我的公司根本就不需要任何人来投求职信，即使要，也不会找你。你实在是又蠢又笨，甚至连瑞典文都不好，你的信里几乎全是错字。”

罗纳看完信后，简直气得发疯。这个瑞典人自己的信里就文法错误百出，可他居然还说罗纳不懂瑞典文，他有什么资格来教训别人？罗纳马上就写了一封回信，信的内容极尽尖酸刻薄之能事，准备把那个自以为是的瑞典人狠狠羞辱一番。写完信后，罗纳的气似乎也消了，他从狂怒中清醒过来，自言自语道："我怎么知道这个人说得不对呢？我是学过瑞典文，可那毕竟不是我的母语，也许我确实犯了错误而我自己却不知道。如果真是那样，那么我必须再努力学习才能找到工作。这么说来，这个人可能还帮了我一个大忙，虽然看上去这并不是他的本意。他话说得虽然难听，但也不等于我就不欠他这个情，所以我应该给他回信，向他表示感谢。"

于是罗纳把刚写好的那封骂人的信撕毁，重新写了一封回信："你能不嫌麻烦给我回信，这实在是太好了，尤其是在你并不需要一个替你写信的秘书的情况下。我弄错了贵公司的业务范围，我对此感到非常抱歉。我之所以给你回信，是因为常听到别人提到你。别人常说，你是这一行业里的领袖级人物。我并不知道我的信里犯了文法错误，我很惭愧。现在我打算更努力地学习瑞典文，改正以前错误的地方，所以我要特别谢谢你帮我走上改错之路。"

没过两天，那人就来信请罗纳去他公司谈谈。当罗纳从那家公司回来时，他已经在那里得到了一份工作。由此，罗纳发现，原来"温和的回答可以消除怒气。"

■报复心有损健康

当我们痛恨我们的仇人时，其实就等于给了他们战胜我们的力量。这种力量可以影响到我们的睡眠、食欲、血压，以及我们的健康和快乐。如果我们的仇人知道他们是如何让我们牵肠挂肚、让我们烦恼、让我们一心只想报复的话，他们一定会高兴得手舞足蹈、弹冠相庆。我们心中的怨恨伤害不了他们分毫，却会使我们的生活变成地狱。

我曾听到过这么一句话："要是自私的人想来占你的便宜，你完全不必去理睬他，更不必去想着报复他。当你想跟他扯平的时候，你对自己的伤害，远比对那家伙的伤害要多得多……"听起来，这话好像是理想主义者的宣言，其实不是的。你肯定猜不到这是谁说的，你也肯定想不到这句话竟然会来自一份警察局的通告。

为什么报复会伤害到我们？它伤害到我们的地方可实在是太多了。根据报章杂志的报道，"高血压患者的主要特征就是易怒"，"愤怒不止的话，长期性高血压和心脏病就会随之而来"。你能想到吗？报复甚至会损害我们的健康。

■爱你们的仇人

耶稣基督有一句著名的话："爱你们的仇人吧，善待恨你们的人：诅咒你的，要为他祝福；凌辱你的，要为他祷告。"他说的这句话，其实不只是一种道德上的说教，也是在宣扬一种医学—他正在教导我们如何避免患上高血压和心脏病。我的一个朋友因为严重心脏病发作，医生要求他卧床静养，并告诫他无论发生什么事都必须制怒。大家都知道，患有心脏衰竭症的人，一生气发怒就可能会送命。

"爱你们的仇人吧"，耶稣基督的这句话也是在告诉我们如何改进我们的外表。我们一定都看过这样的女性，她的脸颊因为愤怒而变了形，因为怨恨而布满皱纹，因为气愤而表情僵硬，无论她们怎样通过美容手段来使容貌更美丽，她们的心还是缺少宽容、温柔与爱。

怨恨之心甚至会使我们享受不了食物的美味。圣贤们早就说过："怀着爱心吃蔬菜，也会比怀着怨恨吃牛肉要好得多。"

假如我们的仇人知道我们因为怨恨而寝食难安、精疲力竭，我们的容貌因此发生改变，甚至因为心脏病而减短寿命，他们能不拍手称快吗？"不要让为你的敌人而燃起的怒火烧伤了你自己。"如果我们做不到爱仇人的话，我们也至少要爱我们自己，不能让仇人控制我们的快乐、健康和外表。

■不要怨恨

有句谚语说："不会生气的人是笨蛋，不生气的人才是智者。"也许我们无法做到像圣人那样爱我们的仇人，但为了我们的健康和快乐，至少我们要原谅他们、忘记他们。如果能做到这一点，那实在是聪明之举。

我曾和前总统艾森豪威尔的儿子一起聊天。我问他，他的父亲是否一直记恨别人。他的回答是："我父亲从来不会为那些他不喜欢的人浪费一秒钟。"

纽约州前州长威廉·加诺也坚持这一策略。他曾被一份街头小报恶意中伤，名誉遭受到了非常大的损害，后来又不幸被一个精神错乱的人开枪射中，差点就丢了性命。他躺在医院里，即使一度生命垂危，他仍然这样说道："每天晚上我都原谅这一天所有的事情和所有的人。"

你是不是觉得这样太过于理想化了？我们再看看那位伟大的哲学家叔本华的理论。这位悲观主义者在他的著作中宣扬，生命其实就是一种毫无价值而又充满痛苦的冒险，当他走过生命的每一分钟时，全身似乎都在散发着痛苦。可是即使在绝望的深处，叔本华仍然说："如果可能的话，不要对任何人产生怨恨。"

伯纳德·巴鲁特曾担任过自伍德罗·威尔逊到哈里·杜鲁门六位美国总统的国事顾问。我曾问他会不会因为政敌的攻击而难过，他很坚定地回答道："没有人能羞辱我或干扰我，我也绝对不会让对方得逞！"

加拿大捷斯帕国家公园有一座美丽的山，是为了纪念伊迪斯·卡瑞尔而建并以她的名字命名的。她是何许人也，值得用这样的方式来纪念？伊迪斯·卡瑞尔是一名比利时护士，于1915年10月12日被德军处决，罪名是她在比利时的家中收容和救护了许多英军和法军的伤员，并协助他们逃往荷兰。在10月的那个早晨，一位神甫走进牢房，为她做临终弥撒。伊迪斯·卡瑞尔说出了两句不朽的话："我知道仅仅只有爱国是不够的，我一定不能敌视或怨恨任何人。"这两句话后来被刻在了她的纪念碑上。4年后，她的遗体被运到英国，在威斯敏斯特大教堂

举行了极尽哀荣的安葬仪式。今天，后人们也许不再记得这位勇敢的护士了，但可以在伦敦国立肖像画廊看到她的雕像，可以去加拿大捷斯帕国家公园的伊迪斯·卡瑞尔山旅行，还可以记住她那两句不朽的名言："我知道仅仅只有爱国是不够的，我一定不能敌视或怨恨任何人。"

■远离怨恨，感受平和

1900年前，埃匹克特德就向世人指出："每一个人都会为他自己所犯的错误付出代价。能够明白这一点的人，就不会对别人心生怨恨，就不会和任何人争吵，不会去辱骂别人、斥责别人、冒犯别人、痛恨别人。"

我的思绪不禁由此又回到了童年。那时我的家人每天晚上都会从《圣经》里选摘出一些篇章或诗句来诵读，然后全家一起跪下来念"家庭祷告文"。我仿佛又听见从密苏里州一个农庄里传出的我父亲的祷告声："爱你们的仇人吧，善待恨你们的人：诅咒你的，要为他祝福；凌辱你的，要为他祷告。"我父亲按照这些话去做了，他的内心也因此得到了一般官员和君王们所无法得到的平静。

因此，如果我们要培养平安和快乐的心境，请记住：永远不要试图去报复我们的仇敌，否则我们将会深深伤害到自己。不要把时间浪费在去怨恨那些我们不喜欢的人身上。

卡耐基成功信条

■怀着爱心吃蔬菜，也大大好过怀着怨恨吃牛排。

■当我们痛恨我们的仇人时，就等于给了他们取胜的力量。

■爱你们的仇人吧，善待恨你们的人：诅咒你的，要为他祝福；凌辱你的，要为他祷告。

■我们做不到爱仇人，至少要爱自己，不能让仇人控制我们的快乐、健康和外表。

■不会生气的人是笨蛋，不生气的人才是智者。要记住，千万不要让为你的敌人而燃起的怒火烧伤了你自己。

■每一个人都会为他自己所犯的错误付出代价。能够明白这一点的人，就不会对别人心生怨恨。

第一章 培养快乐的心情（3）

更新时间2010-7-30 14:33:26 字数：5556

卡耐基成功金钥匙

卡耐基认为，报复和怨恨是无济于事的，反而会伤害到我们自己。的确，一个人如果能怀着宽恕的心去面对这个世界、面对自己，他将是世界上最幸福的人，因为他已经达到了人与世界的统一。他将无所畏惧，对自己也能仁慈豁达，因为一个人的心如果能容得下他人对自己的冒犯与不统一，他便能容得下一切。宽容意味着给予，给予别人能使自己变得更加丰富。宽容了别人，等于善待了自己。很多时候，我们都需要宽容，宽容不仅是给别人机会，更是为自己创造机会。凡事“退一步海阔天空”，永怀宽容之心，方显自己做人本色。

施恩不图报

■不要指望别人知恩图报

我认识的一个商人，最近正为一件事怒气冲天。其实这件事已经过去了11个月，但他仍然耿耿于怀，直到今天还难以平抑内心的愤怒。

我问他是什么事，他忿忿不平地告诉我，他给他公司的34位员工总共发放了1万美元的年终奖金，可居然没有一个人向他表示感激，连一句“谢谢”的话都没听到。他很伤心地抱怨道：“我现在追悔莫及，早知道我应该一分钱都不给他们。”

这其实没什么好奇怪的。不是他一个人遭遇过这种情况。假如你给你亲戚100万美元，你能想得到他还会骂你吗？你一定认为他会对你感恩戴德、感激涕零。按照前面那位先生的想法，他更应该为你肝脑涂地才对。可是安德鲁·卡耐基就没有这份幸运，假如他现在能死而复生的话，他一定会非常惊诧地看到那位亲戚正在用极其恶毒的语言来

咒骂他。他为什么这样做？因为安德鲁·卡耐基临终前给公共慈善机构捐款3.65亿美元，所以这位亲戚在怪他“只给了区区100万”。

查尔斯·舒韦伯也曾告诉我，有一次他工厂里一位出纳员偷偷将工厂存在银行的钱挪用，拿去投资股票了，结果投资失败，亏得一塌糊涂。这事东窗事发后，出纳员还不起亏欠公款，面临坐牢的命运。最后还是舒韦伯出面向法官求情，并自掏腰包补足了亏空，才使这位出纳员免受牢狱之灾。这人后来感激舒韦伯了吗？他确实感激了很短的一段时间，但很快就翻脸不认人，经常背后说舒韦伯的坏话。

在这里，我想说的是，人类的天性其实是很容易忘记感恩的。如果某个人希望别人对他的恩惠表示感激，这只能说他完全不了解人性，不过这也是一般人共有的毛病。

萨缪尔·约翰逊博士曾说：“感激别人的恩惠是良好教育的结果，但在一般人中间很难找到。”

■得到快乐的最好方法

人类的天性是很容易忘记对别人表示感激的，所以，假如我们对别人施给一点儿小小的恩惠就希望对方感激的话，那我们一定会非常头疼。

纽约有一位女士，一个人孤独地生活在自己的家里，可她的亲戚却没有一个人愿意亲近她。如果你去看望她的话，她一定会拉着你不断地述说她曾经是如何地对她的侄女们好，她们小时候生病都是她照顾的；多年来一直是她为侄女们提供吃住，还资助其中一个读完大学，另一个侄女也一直在她家住到结婚嫁人。

她的侄女们不来看她吗？偶尔会来，而且只是为尽义务。她们很怕来这里，因为一来就必须坐在那里几个小时，听姑妈指桑骂槐，还得听她那永无休止的抱怨和自怜。后来，当她再也无法用威逼利诱的手段让侄女们来看她时，她使出了一招杀手锏—心脏病发作。

可她真的有心脏病吗？医生们说她有一颗“很神经质的心脏”，所以才会发生这样的病症。而医生们也对此束手无策，因为这完全是情

感上的问题。

这位女士真正需要的是爱和关心，可她却认为应该是“知恩图报”。所以，她永远得不到感恩和爱，因为她是在强求，并认为这是她理所当然应该得到的。

世界上不知道有多少这样的女人，她们都希望别人知恩图报，希望得到他们的爱，希望不要被人忽视。可是在这个世界上，得到爱的唯一办法就是不再去企求，就是立即开始付出，并且不要寄希望于得到回报。

这听上去是不是很荒谬很不切实际呢？我可以肯定地告诉你，这是得到快乐的最好方法。我可以拿我家的经历做例子：我的父母总是乐于帮助别人，每年他们都会尽量想办法给孤儿院送点钱—要知道，当时我家很穷，总是债台高筑。那个孤儿院在爱荷华州，而我父母一生都没有去过那里。也许除了写信以外，从来没有人为他们的捐款而感谢他们。可他们却认为自己其实得到了非常丰厚的回报，因为他们从帮助孤儿中得到了乐趣，所以并不希望或等待别人来感激他们。

等到我出来工作后，每年的圣诞节我都会寄张支票给我的父母，让他们去买一点儿好东西。可他们很少这样做，他们会去买些煤和日用品，把它们作为圣诞礼物送给那些困难的人们。他们在送出这些礼物的时候，也得到了很多快乐，那种只求付出不图回报的快乐。

亚里士多德曾说：“理想的人，以对人施惠为快乐，却会因别人施惠于他而羞耻。因为能待人仁慈者会高人一等，而受人恩惠则代表低人一等。”我相信，我的父母有资格做亚里士多德所说的理想的人，也是最快乐的人。

■享受施惠的快乐

我们不要去想对方是感恩还是忘恩，只需要去享受施惠的快乐。

卡特莱特是一位非常老实善良的好好先生，可他老在抱怨自己的两个养子对他不知感恩。他的抱怨是有道理的。他在一家小工厂工作，一个星期的薪水不到40美元。后来，他和一个寡妇结了婚。妻子

带来了与前夫生的两个儿子，一家人的日常生活开支全寄托于卡特莱特那不足40美元的周薪。两个养子能够读完大学也全是靠卡特莱特四处借钱才支撑下来。为了偿还债务，还要应付全家人的生活开支，卡特莱特苦苦干了4年，却从未为此抱怨过一句。

这么一个伟大的男人，他的家人有没有对他表示哪怕一丁点儿的感激？没有，他的妻子认为这是理所当然的，两个养子和母亲的意见一样。他们不认为欠了养父什么情，因此一句谢谢的话都没有。

这事该怪那两个孩子吗？他们显然做错了，可错误的根源在于他们的母亲。她认为不该为此给孩子增加负疚感，不想让两个孩子觉得自己欠别人什么，所以她从来没有教导两个孩子说："你们的养父实在是个大好人，是他使你们得到了读完大学的机会。"她反而说："这是他应该做的。"

她以为这样做有利于她的孩子，可实际上是让他们刚踏入社会就走进观念的歧途，认为全世界都欠他们，这观念实在太可怕了。可怕的观念终于带来苦果，后来，其中一个儿子就因为经济问题进了监狱。

这里我再次拿我的家人举个例子：我的姨妈维奥拉·亚历山大就从来不会担心她的孩子们忘恩。在我童年时，姨妈把我的外婆接到家里来照顾，同时也照顾她的婆婆。两位老太太会不会给姨妈添许多麻烦呢？我想应该是肯定的。但在我们童年的记忆里，维奥拉姨妈的脸上一点儿也看不到烦躁与抱怨。她很爱两位老人，所以总是顺从她们、关爱她们，让她们在她家过得非常舒适。除了要悉心伺候好两位老人，维奥拉姨妈还有6个小孩。这么多人要全部一个一个地全部照顾好，这可是一个艰巨的任务。可她一点儿也不感到麻烦和劳累，对她来说，这是很自然的，是她的分内事，而且她很愿意做这些事。

维奥拉姨妈现在过得怎么样呢？她已经是70多岁的老太太了，孩子们全都长大成人，各自有了自己的小家庭。他们都争着要把母亲接到自己家来住。他们非常爱戴他们的母亲，谁都不想离开她。这是因

为感恩吗？不，这是爱，纯粹的爱。在孩子们的童年时代，母亲用自己的行动让他们懂得了爱心的温暖。现在，母亲老了，他们长大了，他们也能为母亲付出爱心，这有什么好奇怪的呢？

所以，我们一定要记住：子女的行为完全取决于父母的教化，如果我们要教育出感恩图报的孩子，自己就一定要先身体力行地去做懂得感恩的人。

《福音书》中曾记载，耶稣基督曾在一个下午治好了10个麻风病患者，这些人里只有一个人向他道了谢。那么，为什么我们都希望在对别人施了一点儿小恩小惠后，就得到比耶稣还多的感恩呢？

所以，我们要记住：不要因为别人的忘恩负义而忧伤气愤，要认为这是一件很自然的事；找到快乐的最好办法，就是对人施恩而不图回报，只为了施恩的快乐而施恩；如果我们想要自己的孩子懂得感恩，就一定要身体力行地培养他们这样去做。

卡耐基成功信条

■感激别人的恩惠是良好教育的结果，但这在一般人中很难找到。

■我们不要去想对方是感恩还是忘恩，只需要去享受施惠的快乐。

■在这个世界上，得到爱的唯一办法就是不再去企求，就是立即开始付出，并且不要寄希望于得到回报。

■子女的行为完全取决于父母的教化，如果我们要教育出感恩图报的孩子，自己就一定要先身体力行地去做懂得感恩的人。

■找到快乐的最好办法，就是对人施恩而不图回报，只为了施恩的快乐而施予恩惠。

卡耐基成功金钥匙

快乐不仅仅是拥有和得到，更在于付出和奉献。做一个施恩不图回报的人，怀着一颗仁慈、博爱、善良的心，帮助了别人，快乐了自己，你也会从中感到自我的价值，这就是幸福。我们提倡施恩不图回

报的高尚品格，也要提倡知恩必报的品质。其实，施恩与报恩都是一种爱，做一个施恩不图回报或知恩必报的人，都是幸福而无愧的人；时刻心怀施恩和感恩的人，都是有情有义的人。

你自己就是百万富翁

■珍惜现在拥有的

《格列佛游记》的作者斯威夫特曾这样称颂开心与快乐能给人带来健康的力量："世界上最好的三位医生，就是节食、安静和快乐。"要知道，他可是英国文学史上最著名的悲观主义者。

我们每时每刻都能得到"快乐医生"的免费服务，只要我们能清楚地认识到我们拥有那么多的财富。这些财富的价值可远远超过了阿里巴巴的珍宝。试问：如果有人愿意出1亿美元，你会卖掉你的双眼吗？你为你的双腿标价多少？还有你的手，你的大脑，你的家庭……把你的全部资产加在一起，你会发现你决不会卖掉现在所拥有的一切，哪怕把洛克菲勒、亨利·福特和摩根家族的所有黄金加在一起支付给你。可是，我们有几个人能意识到这一点呢？叔本华就一针见血地指出："我们很少想到已经拥有的，却总是想到我们所没有的。"他的观点实在太精辟了，一语点破世界最大的悲剧根源所在。

举这么一个例子。约翰·帕勒莫从部队退役后不久就开始涉足商海。他非常勤劳，日夜不停地奔忙。在事业的初始阶段，他生意做得很顺利。过了不久，问题出来了，市场上的原材料供应出现紧张局面，使得帕勒莫刚开始红火的生意陷入瓶颈，业务量一天天萎缩下去。帕勒莫担心自己会因此亏损破产，情绪越来越坏，逐渐变得尖酸刻薄、脾气暴躁起来。

直到有一天，他的一个店员—一个因伤退伍的年轻人对他说："约翰，你实在应该感到羞愧。看看你现在这副德性，好像全世界只有你一个人倒霉似的。就算你最后关门大吉，那又怎么样？等到一切恢复正常之后，你完全还有机会东山再起。你有许多值得高兴的事，可你却老是在抱怨。我真希望我能和你换个位置，你看看我，这半边脸已

经被弹片毁了，我的胳臂也只剩下了一条，可你什么时候看见我在抱怨命运的不公？如果你再这样下去，你不仅会失去你的生意、你的健康、你的家庭，你的朋友也全都会离开你！”

这一番话如同醍醐灌顶，使帕勒莫翻然醒悟过来。他发现自己已经走上了一条危险的歧路，而之前自己却浑然不觉。他差点因此失去了那个充满欢乐的家。他当下就决定改变自己，重新来过。而他也做到了这一点。

■其实我很富有

哈洛·阿尔伯特以前是个小杂货店主。因为经营不善，杂货店开张了两年就被迫关门，他赔光了所有的积蓄，还欠了巨额债务。店子关门后，他来到银行贷款，准备作为路费去附近的堪萨斯城找份工作。

当时的阿尔伯特已经被债务完全摧毁了信心和斗志，走在路上就是一具行尸走肉。他正在为债台高筑而烦恼，不知自己的将来会怎样。要想还清那笔巨额债务不知会到何年何月，他觉得自己的这一生就这么完了。

正在胡思乱想的时候，他对面突然来了一个奇怪的人。那人失去了双腿，坐在一个小方木板平台上，木板下面装着从旱冰鞋上拆下来的滑轮，就成了一台简易的自助小滑车。那人双手各抓着一块儿木头，用力一撑地就滑过来了。阿尔伯特不禁好奇地紧盯着那人，这时那人刚好滑到了街这面，正用手支撑地面，想把自己送到人行道上去。当那人把小滑车抬上人行道时，正好与阿尔伯特目光相碰。“你早，先生！今天天气不错，是不是？”那人主动咧嘴一笑，向阿尔伯特打了一声招呼就离开了。

看着那人离去的背影渐渐消失，阿尔伯特此刻才感到自己是多么地富有：健康的身体，能够自如地行走。他为自己的自怜感到羞愧难当。既然那个失去双腿的人都能做到，健康的我为什么做不到？

阿尔伯特想到这里，不由得挺直了自己的胸膛，充满自信地走进银行。他原本只打算贷款100美元，现在他已经有勇气贷200美元了。

他成功地贷到了这笔钱，然后充满信心地去了堪萨斯城，找到了一份工作。几年后，他成功地把欠的债还清了。

这件事其实前后也就10秒钟，但给阿尔伯特带来的教育比他10年里所学的东西还要多，意义也更丰富。现在的阿尔伯特学会了用平常心待人处事，他在自己浴室的镜子上贴了一句话，好让自己每天早上洗漱刮胡子时都能看到：比上不足，比下有余。

■凡事只看好的一面

露西·布莱克是我的老熟人了。多年前，我们俩是哥伦比亚大学新闻学院的同班同学。毕业多年后，我们依然保持着良好的关系。就在9年前，因为一场意外的疾病，她的生活发生了巨变。

本来，她在亚利桑那州杜森市开办了一所语言学校，在她住的牧场教授音乐欣赏，在大学学习风琴演奏，平时她还应接不暇地参加各种宴会和舞会，她的生活实在称得上丰富多彩。直到一天早上，一场意外的打击使她濒于崩溃—在她体内潜伏了很多年的病毒性心脏病发作了。

第一章 培养快乐的心情（4）

更新时间2010-7-30 14:34:06 字数：5412

医生告诫她一定要卧床静养一年。在床上躺整整一年，意味着可能变成一个废人，还随时可能有生命危险。露西吓坏了，她又哭又叫，心里充满了怨恨和反抗，不过她最终还是乖乖地遵照医嘱，躺上了病床。

躺下来的露西渐渐恢复了平静，她开始思考起人生的价值和意义来，并看了许多有启迪性的书。一个偶然的机会，她听到广播电台的新闻评论员说：“你只能谈你所知道的事情。”尽管她以前听过无数次这一类的话，可直到那一刻才使她产生共鸣，并在她心里扎了根。她决定从此只想那些可以使她快乐的事。“每天早上一睁开眼，我就强迫自己想一些应该感激的事：我有一个可爱的女儿，我耳聪目明，有大

把的空闲读书，吃得也很好，还有许多好朋友来看望我，对此我非常高兴和满足。”露西这样对我说。

她接着又说：“从那时起到现在，已经有9年了，我现在仍然过着和生病前一样丰富多彩的生活。我要感谢在床上度过的那一年，那是我在亚利桑那度过的最开心也最有价值的一年。正是因为有了那些经历，才让我真正学会了如何生活。我现在还保持着当时养成的习惯，每天早晨起床都要算算自己有多少值得高兴的事，这是我最珍贵的财富。”

萨缪尔·约翰逊在200多年前就认识到：培养凡事只看好的一面的习惯，比每年赚1000多镑更有意义。而这也正是露西在病床上学到的那一课的核心内容。

■我希望能看见

你能想到在厨房的水槽里洗碗也可以作为一次宝贵的经验吗？我可以推荐一本特殊的书，书名为《我希望能看见》，它主要谈论生活中的勇气，很有启发意义。

这是本自传，作者佩姬·戴尔是一位可敬的女性。她失明几乎长达50年，只有一只眼睛可以看见东西，而且这只眼睛上面还布满了疤痕，只能透过眼睛左边的一个小洞来看世界。

即使是这样，她也拒绝别人的怜悯，更不愿意别人把她与正常人区分开来。她从小就是一个性格要强的女孩。她想和其他小孩一起玩跳房子游戏，可是她看不见画在地上的线，于是她就等到别的孩子都回家后，自己一个人趴在地上，把眼睛贴着地面去寻找那些白线。她把每一处白线的位置都记得烂熟于心。不久，她就成为那群孩子里的跳房子高手了。她在看书时，必须将书本移到离眼睛很近的地方，同时还不得不把另一只眼睛往左边斜过去，才可能看清楚一个一个比一般书本里要大几倍的字母。可她硬是靠着这样的条件，先后取得了明尼苏达州立大学的学士学位和哥伦比亚大学的硕士学位。

毕业后的戴尔刚开始时在一个小村子里教书，然后又到了南达科他州一所大学当新闻学和文学教授。她在那里工作了13年，并常常在妇女俱乐部演说，还在电台主持一档图书评论节目。

随着年龄的增长，她开始担心自己有一天会完全双目失明，这位坚强了半辈子的女人头一次被恐惧所包围。也许连上帝也对这个伟大女性的遭遇看不下去了，于是决定让奇迹降临：

在1943年她52岁的时候，她在全美国最著名的眼科医院做了一次成功的手术。术后，她的视力比以前清楚了40倍！

她此刻看到了一个全新的世界，一切都让她感到新鲜而兴奋。她发现，即使是在厨房的水槽里洗碗碟瓢盆，也是一件让她开心的事。已经年过半百的她此时就像个天真的小女孩，玩起了水槽里的肥皂泡。她在自传里写道："我把手伸进去，将一大把小小的肥皂泡沫抓住，迎着光，我从每一个肥皂泡沫里都看到了一道小彩虹闪现出来的明亮光彩。"

看到这里，你我都应该感到羞愧。这么多年来，我们每天都生活在一个美丽的童话国度里，可是我们却都视而不见，不能享受到其中的乐趣。

因此，要想得到快乐，就请记住：我们每个人都是自己的百万富翁，我们要多想想让自己得意的事，而不要去理会烦恼。

卡耐基成功信条

■世界上最好的三位医生，就是节食、安静和快乐。

■我们很少想到已经拥有的，却总是想到我们所没有的。

■生活中应该有两个目标：首先，要得到你想得到的；然后，在得到它之后充分享受它。只有最聪明的人才能做到第二步。

■培养凡事只看好的一面的习惯，比每年赚1000多镑更有意义。

卡耐基成功金钥匙

也许是我们面对的诱惑太多，也许是我们看到的世界太精彩，所以我们的双眼和心灵都受到了蒙蔽。正如叔本华所说："我们很少想到

已经拥有的，却总是想到我们所没有的。”我们对自己拥有的美好生活视而不见，我们对自己拥有的宝贵财富懵然无知。因此，我们失去了很多乐趣，我们的理性也渐行渐远。让自己成为自己的百万富翁，并不是用精神胜利法来麻醉我们的心灵，而是呼唤我们的理性回归，并且让我们懂得珍惜现在拥有的东西，学会享受真正的生活。

保持本色

■要保持自己的本色

詹姆斯·戈登·基尔茨博士曾说：“保持本色这个问题，如同人类历史一般古老，也像人生一样普遍。”无法保持或难以保持自己的本色，正是许多精神和心理疾病的潜在原因。

山姆·伍德是好莱坞最著名的导演之一。他说，在培训年轻演员时，他遇到的最棘手的问题不是那些年轻人缺乏表演技巧或不能领会导演意图，而是他们没有自己的特色，总希望自己能成为克拉克·盖博或葛丽泰·嘉宝，而他最需要的，就是让他们保持本色。观众只需要一个一流的、真正的盖博或嘉宝，没人会对二三流的模仿者感兴趣。所以，伍德只能尽快抛弃这些装腔作势的人。

最近我也向一家石油公司的人事主管请教那些前来求职的人常犯的最大错误是什么，他的回答是：“这些人最大的毛病就是不能保持自己的本色。他们全都躲在一个面具背后，不敢以真面目示人，不能完全坦陈自己的观点和想法，却自作聪明地给你一些他认为你想要的答案。这种做法毫无用处，而且很愚蠢，因为没人会愿意接受伪君子，就像谁都不会收假钞票一样。”

有一个梦想成为歌唱家的女孩做了很多努力才明白这个道理。她很有唱歌的天分，可她的样子长得不好看，嘴巴太大，还长着一副暴牙。所以，每当她在夜总会公开演唱的时候，她总想把上嘴唇拉下来遮住暴牙。她想表演得“有美感”，可结果老是丑态百出，这也就注定她无法逃脱失败的命运。

可是，有一个在夜总会听她唱歌的人很欣赏她的天分。他很直率地告诉她：“我一直在观看你表演，也知道你想掩饰什么，你是觉得你的牙齿长得难看。”这女孩很尴尬。那人继续说：“为什么要这样？长了暴牙不是世界末日！不要去掩盖，张大你的嘴巴。如果观众们看到连你自己都不在意，他们就会喜欢你的。”

这个女孩接受了他的忠告，不再刻意掩盖自己的牙齿。从那之后，她全身心投入到演唱中去，她想到的只有如何使观众高兴。她抛开以往的顾忌，张大了嘴巴，热情奔放地歌唱。没有了心理障碍，她的歌艺越来越成熟，观众们也越来越喜欢她的歌声。后来她终于出名了，实现了自己的梦想。她就是凯斯·达莉，今天活跃于电影界和广播界的当红一流明星。

■一句话改变了她的自卑

伊笛丝·阿雷德太太从小就特别敏感而腼腆，因为她的身材一直都很胖，而她的一张脸使她看起来比实际还胖得多。伊笛丝有一个很古板的母亲，她认为穿上漂亮衣服是一件很愚蠢的事情，她总是对伊笛丝说：“宽松的衣服才好穿，窄衣易破。”而她也总是照这句话来帮伊笛丝选衣服。所以，伊笛丝从来不和其他孩子一起做室外活动，甚至不上体育课。她非常害羞，觉得自己和其他人都“不一样”，完全不讨人喜欢。

长大之后，伊笛丝嫁给了一个比她大好几岁的男人，可是她并没有改变。她丈夫一家人都很好，也充满了自信。伊笛丝尽最大的努力要像他们一样，可是她做不到。他们为了使伊笛丝开朗而做的每一件事情，都只是令她更退缩到她的壳里去。伊笛丝变得紧张不安，躲开了所有的朋友，情绪坏到甚至怕听到门铃响。伊笛丝知道自己是一个失败者，又怕她的丈夫会发现这一点，所以每次他们出现在公共场合的时候，她都假装很开心，结果常常做得太过分。事后，伊笛丝都会为此难过好几天。最后，她实在觉得自己活得太不开心，再活下去也没有什么意思了，于是心里开始萌生自杀的念头。

直到有一天，她的婆婆随口说的一句话，改变了她的整个生活，使她完全变成了另外一个人。

当时，她的婆婆正在与伊笛丝谈论自己是怎么教养孩子的。她说："不管事情怎么样，我总会要求他们保持本色。""保持本色！"就是这句话！在那一刹那之间，伊笛丝才发现自己之所以那么苦恼，就是因为她一直在试着让自己适合于一个并不适合自己的模式。

伊笛丝后来回忆道："在一夜之间我整个改变了，我开始保持本色。我试着研究我自己的个性、自己的优点，尽我所能去学色彩和服饰知识，尽量以适合我的方式去穿衣服。我主动地去交朋友，参加了一个社团组织—起先是一个很小的社团—他们让我参加活动，我吓坏了。可是我每发一次言，勇气就增加了一点儿。今天我所有的快乐，是我从来没有想过可能得到的。在教养我自己的孩子时，我也总是把我从痛苦的经验中所学到的教给他们：'不管事情怎么样，总要保持本色。'"

谁也没想到，就是这样一句随口说出的话，把这个不快乐的、从来不知道自信为何物的女人从绝望中拉了出来，从此走向自信与快乐。

■如何保持本色

关于如何保持本色的问题，我个人有非常深的感触，我曾为此付出了相当大的代价，有着痛苦的经验教训。我就拿我个人的例子来和大家一起深入探讨吧。

我年轻时，从密苏里州的老家来到纽约，进入了美国戏剧学院，希望能当一个演员。当时我有一个自以为很聪明的想法，觉得那肯定是一条走向成功的捷径：我打算多多研究那些著名的演员是如何表演的，然后把他们的优点和长处都学到手，这样我就可以成为一个集各大明星优点于一身的优秀演员了。在这个愚蠢荒谬的念头的引导下，我浪费了非常多的时间去模仿别人。到最后我才明白，我绝不可能变成自己以外的任何人，我一定要保持自己的本色。

这个教训实在让我痛苦，但我当时太年轻、太笨了，我并没有接受这个教训。几年后，我开始写一本关于公开演说的书，并希望它是所有同类题材的图书中最好的一本。在写作过程中，我又萌生了和当初学表演时一样的愚蠢念头，想把其他作者观点中的精华“借”来，放在我的书里，使它能够无所不包。于是，我买来十几本这方面的书，并花了整整一年的时间来消化它们，把它们的概念、理论都纳入我的书里。最后我又一次发现自己做了蠢事—把别人的观点如大杂烩般拼凑在一起写出来的东西，非常不自然，也非常枯燥，没有人会愿意看下去。所以我把这一年的无谓的心血扔进垃圾堆，重新开始写作。

这一次，我十分注重保持自己的本色，我开始做我当初就应该做的事：我完全从我自身的经验和观察出发，以一个演说家和演讲师的身份，写了一本关于公开演讲的教材。我终于学到了沃尔特·洛里爵士所讲的那一课—“我写不出一本莎士比亚那样的书，但我可以写一本由我自己写成的书。”我希望我能永远这样保持下去。

■名家的成功离不开他们对本色的坚持

当欧文·伯林与乔治·杰斯文第一次见面时，伯林已经是声名显赫的音乐大师了，而杰斯文还只是一个初出茅庐的年轻作曲家，一个星期只有35美元的收入。伯林很欣赏他的才华，就问杰斯文是否愿意当自己的秘书，薪水可以超出他当时收入的3倍。可伯林却又建议杰斯文说：“我建议你不要接受这份工作，如果你接受了，你可能会成为一个二流的伯林。可如果你能继续保持你的本色，你一定会成为一个一流的杰斯文！”杰斯文非常感动，接受了这个忠告，后来终于成为全美国最杰出的作曲家之一。

卓别林刚涉足电影圈的时候，那些导演们很看重他的喜剧天赋，都要求他去模仿当时德国的一个非常著名的喜剧演员。但卓别林直到创造出自己的一套表演方法之后，他才开始成名，并由此走出成为天皇巨星的第一步。

威尔·罗杰斯最开始只是在一个杂技团里表演抛绳。这项表演并不需要开口说话，所以他没有任何出彩的机会。他就这样干了很多年。一次偶然的机会，他发现自己在讲笑话上有特殊的天分，于是开始在表演时一边抛绳，一边说笑话，最终一炮走红。

玛格丽特·麦克布丽刚进入广播界时，想扮演一名爱尔兰喜剧演员，但她没有成功。后来她发挥她的本色，成功地扮演了一个从密苏里州来的朴实农村女孩，结果成为纽约最受欢迎的广播剧明星。

诸如此类的名家成名故事多如牛毛、不胜枚举。概括说来，我们可以看出，尽管他们成名的道路因人而异，但成功的原因基本离不开两点：一是朝着正确的方向不懈地努力、尝试；二是时刻保持住自己的本色，把自己独一无二的特点发挥到极致。

■必须保持本色

你可知道？你是这个世界上独一无二的新事物。从开天辟地到现在，从未有过和你一样的人，而且将来直到永远，也不可能再出现一个与你一模一样的人。遗传学知识告诉我们，你之所以成为你，取决于你父亲的23个染色体和你母亲的23个染色体遗传的是什么。科学实验证明：在每一个染色体内，都可能有几十到几百个遗传因子；在某些情况下，每一个遗传因子都有可能改变一个人的命运。而我们正是通过这种奇妙的方式制造出来的。

即使你的父亲与你的母亲相遇结婚之后，生下的这个人正好是你，这个概率也只有30亿万分之一。换句话说，即使你有30亿万个兄弟姐妹，他们也可能跟你完全不同。这可不是凭臆想信口雌黄得出的结论，而是通过严谨的科学实验得出的结论。

第一章 培养快乐的心情（5）

更新时间2010-7-30 14:34:52 字数：5493

既然你是如此地独一无二，你不应该为此而感到庆幸吗？因此你有着充足的理由，尽一切努力去利用、开发大自然恩赐你的一切。归根结底，你所有的行为都带有自传色彩：你只能唱你自己的歌，只

能画你自己的画，只能做一个由你的经验、你的环境和你的家庭共同创造出来的你。

正如爱默生所说的那样："在每一个人的教育过程之中，他一定会在某个时期发现，羡慕就是无知，模仿就是自杀。不论好坏，他必须保持本色。虽然浩瀚的天地之间充满了美好的东西，可是除非他亲自耕耘那一块属于他的土地，否则他绝得不到好的收成。他所拥有的能力是自然界赋予他的，除了他之外，没有人知道他能做出些什么，他能知道些什么，而这都是他必须去尝试求取的。"

已故诗人道格拉斯·马罗切则用一首诗表明他的观点：

如果你不能成为山顶的一棵松，
就做生长在山谷中的一丛小树，
但必须是小溪边最好的一丛。
如果你不能成为一棵大树,就做灌木丛。
如果你不能成为一丛灌木,就做一片绿草，
让公路上也添得几分景致。
如果你不能成为一只麝香鹿,就做一条鲈鱼，
但必须是湖里最好的一条鱼。
我们不能都做船长,我们也得做海员。
世上的事情多得做不完，
工作也有大有小，
我们该做的工作就在我们的手边。
如果你不能做一条公路,就做一条小径；
如果你不能做太阳,就做一颗星星。
不能凭大小来判定你的输赢，
但不论你做什么，都要做最好的一名。

因此，如果我们要培养平安和快乐的心境，请记住：不要模仿别人，要找到自己，保持自我的本色。

卡耐基成功信条

■我写不出一本莎士比亚那样的书，但我可以写一本由我自己写成的书。

■羡慕意味着无知，模仿就等于自杀。

■尽管浩瀚的天地之间全是美好的东西，可除非他亲自耕耘那一块属于他的土地，否则绝得不到好的收成。

■成功的原因基本离不开两点：一是朝着正确的方向不懈地努力、尝试；二是时刻保持住自己的本色。所以，你一定要保持自己的本色，无论错误有多少，能力多么有限，你都不应该变成别人。

■你是这个世界上独一无二的新事物。从开天辟地到现在，从未有过和你一样的人，而且将来直到永远，也不可能再出现一个与你一模一样的人。

■在每一个染色体内，都可能有几十到几百个遗传因子；在某些情况下，每一个遗传因子都有可能改变一个人的命运。即使你的父亲与你的母亲相遇结婚之后，生下的这个人正好是你，这个概率也只有30亿万分之一。换句话说，即使你有30亿万个兄弟姐妹，他们也可能跟你完全不同。这可不是凭臆想信口雌黄得出的结论，而是通过严谨的科学实验得出的结论。因此你有着充足的理由，尽一切努力去利用、开发大自然恩赐你的一切。

卡耐基成功金钥匙

我们每个人都是世界上独一无二的人，保持自己的本色就是保持自己区别于他人的独特、健康的个性。卡耐基认为，每一个人最宝贵的东西就是他本身的独一无二的内在气质。所以，一个真正懂得与他人相处的人，绝不会因为场合或对象的变化而放弃自己的内在特质，盲目地迎合、追随别人。保持好自己的本色，充分展现健康的自我，你才会感到生命的乐趣！

发现事物积极的一面

■如果只有一个柠檬，就把它做成柠檬汁

已故的前西尔斯公司董事长特利亚斯·罗森沃说："如果只有柠檬，就做一杯柠檬汁。"

这是一个伟大的强者的做法，而自卑的人则刚好相反。如果命运只给了他一个柠檬，他就会说："我完了，我没有任何机会了。这就是命运！"然后他就开始自暴自弃，诅咒这个世界的一切，使自己终日沉溺在自怜之中。自信的人得到柠檬后，他会问自己："我可以从这件不幸的事中学到什么？我该怎样改善我的状况？怎样才能把这个柠檬做成一杯柠檬汁呢？"

心理学家阿德勒在花费毕生精力研究人类未曾开发的潜在能力之后，认为人类最奇妙的特性之一，就是能"把负面改变为正面的力量"。

■我看到了星星

塞尔玛·汤普森的先生是一名职业军人，驻防在加州莫卡佛沙漠附近的军营里。为了离他近一点，塞尔玛也搬到了那里。由于丈夫被外派出差，只有她一个人住在宿舍的小屋子里。

那个地方地处沙漠地带，终年酷热难当。除了墨西哥人和印第安土著外，没有人可以谈话，而他们又不会说英语。加上自然环境的恶劣，塞尔玛实在受不了，就写信向父母抱怨，说这个地方给人的感觉就是像座监狱，她实在一分钟也待不下去了，想要回家。父亲很快回信了，她打开一看，只有两行字：两个人从监狱的铁栅栏里往外看，一个只看见烂泥，另一个却看到了星星。

塞尔玛把这两行字读了一遍又一遍，觉得非常惭愧，于是她下定决心，要去看那些星星。她开始尝试去发现那儿还有什么好地方。

白天，塞尔玛欣赏仙人掌和丝兰的迷人体态；傍晚，她漫步沙漠，观赏日落美景。她还很快与当地人交上了朋友。当地人的热情出乎塞尔玛的意料，只要塞尔玛喜欢，他们会把那些他们最喜欢的、不肯卖给游客的陶器送给她当礼物。这一切都令塞尔玛惊喜不已。她发现自己真的喜欢上这个地方了。

是什么使她产生了如此惊人的改变呢？莫卡佛沙漠没有丝毫变化，那些印第安土著也没有变化，可是塞尔玛变了，她改变了她的态度。“在这种变化中，我把那些令人消沉的境遇变成了我生命中最刺激的冒险。我为我发现的这个崭新的世界而感动、兴奋，我甚至专门为这些写了一本小说……我从自己设下的监狱往外看，终于看到了美丽的星星。”

■有毒的柠檬也能做成柠檬汁

几年前，弗吉尼亚州的一位农夫买下了一片农场。他曾非常颓丧：土质差，种不了水果，只能种白杨树；还经常有响尾蛇在那里出没，所以也不能养猪。后来，他想出了一个好主意，打算好好利用那些响尾蛇，让它们变成他的资产。他开始做起了蛇肉罐头，这个做法显然让大家大吃一惊。现在，来参观他的响尾蛇农场的游客每年能达到2万人。这无形中又为当地开发了一大旅游资源。他的生意越做越大，范围也越来越广：响尾蛇口里取出的毒液被送到各大药厂制造蛇毒血清，蛇皮被皮革厂商高价收购用来做女式皮鞋和皮包，蛇肉罐头则被运送到世界各地的顾客手中，甚至连明信片也印上了响尾蛇农场的照片。现在，这个村子已改名为响尾蛇村，以纪念他为这个村子作出的杰出贡献。

这是个真的勇士，他应该比任何人都快乐，因为他甚至把毒柠檬也做成了柠檬汁。

■把负面因素转化到正面来

著名政治家艾尔·史密斯小时候家里很穷，使他连小学都没读完。他父亲去世时，还是由父亲的朋友募捐才得以安葬。他的母亲为了维持生计，来到一家制伞厂工作，白天要干10小时，晚上还要继续赶工。

在这样的环境下长大的艾尔·史密斯却对演讲情有独钟，而且在演讲上颇具天赋。这为他以后进入政坛打下了基础。在他年仅30岁的时候，他就当选为纽约州议员。可他那时根本就不知道怎样去做一名州

议员，对政治生涯一点儿准备都没有。当他当选为森林问题委员会委员的时候，他为自己从未进过森林而担忧；当他当选为州议会金融委员会委员时，他同样担忧，因为他竟从来未曾在银行里开过户。但他耻于承认自己的失败，决心每天苦读16个小时，把那个他一无所知的“柠檬”变成一杯饱含知识的“柠檬汁”。结果，他成功了，成为了几个领域的专家。后来，他从一个地方上的政治家变成了一个全国瞩目的政治明星，而且变得更加优秀，《纽约时报》称他为“纽约最受欢迎的市民”。

当他开始这种自我教育的政治课程10年之后，他成了纽约州政府举足轻重的人物。他曾四次当选为纽约州州长，这是到目前为止绝无仅有的纪录。他还于1918年被推举为民主党总统候选人。他小学都没有毕业，可包括哈佛大学和哥伦比亚大学在内的6所名校都给他授予了荣誉学位。

艾尔·史密斯告诉我，如果他当年没有用一天16个小时的苦干来把负面转化为正面的话，今天所有的一切都不可能发生。

■学会从损失里去获利

生命中最重要的，是学会如何“从损失里去获利”。这需要人发挥自己的聪明才智，也正是聪明人和傻子的区别。

有一个断了腿的人就学会了“从损失里去获利”。他叫本杰明·福特森，我是在大西洋城一家旅馆的电梯里碰到他的。他虽然坐在轮椅上，但看得出他非常开心、非常自信，脸上没有一丝一毫的颓唐委靡，总是露出非常温暖的微笑。我觉得他背后一定有很多故事，于是就恳请他把他的故事告诉我。

他告诉我，1929年他刚24岁时，不幸在一场意外事故中脊椎受了重伤，双腿也都残废了，从此就只能依靠轮椅生活了。仅仅24岁就再也不能站起来走一步路，这对他的打击非常沉重。他说他当时充满了怨恨和悲伤，不停地抱怨自己的命运。随着时间的流逝，他意识到抱

怨解决不了任何问题，只会让事情变得更糟糕。他决定从挫折的阴影里走出来。

我问他：“经过这么多年，你是否还觉得当年的那场意外对你是一次巨大的不幸？”他马上回答说：“不，现在我甚至为有那一次经验感到高兴。在我决定不再为我的遭遇而懊丧之后，我就开始过全新的生活了。我对文学产生了浓厚兴趣，我几乎每天都在阅读，14年的时间里，我至少读了1400本书。这些书为我展现了一个不一样的世界，我的生活也因此更加丰富多彩。我还开始欣赏音乐，很奇怪，那些交响乐以前总让我觉得烦闷枯燥，而现在我每听一次都会非常感动。我想，这次意外给了我一个巨大的改变，让我现在有足够的时间去思考我的人生，去观察这个世界。”

大量的阅读，让福特森狂热地迷上了政治，他开始关注并研究公共问题，坐在轮椅上到处演说，并认识了很多人，很多人也由此认识了他。今天，坐在轮椅上的福特森已经成为佐治亚州政府的秘书长了。

■生命的胜利

尼采对超人所下的定义是：不仅能够在必要的情况下忍受一切，而且还喜欢这一切。

如果你仔细研究一下那些成就非凡的人，你就会深刻地感受到他们之中有许多人之所以成功，就是因为他们在刚开始的时候有一些缺陷或不尽如人意的地方，这些缺陷给他们的发展带来了阻碍，从而激发他们加倍努力，最终得到了更多的回报。

如果柴可夫斯基的婚姻生活不是那么痛苦，也许他永远创作不出那首不朽的《悲怆交响曲》；如果陀斯妥耶夫斯基和托尔斯泰的生活里没有那么多的折磨和痛苦，他们也许就不会成为俄国最伟大的小说家。

而达尔文也承认，他的残疾对他的帮助让他意想不到。林肯如果出生在一个贵族家庭，拿的是哈佛大学法学院的学位，婚姻生活幸福

美满的话，也许他永远都不可能从心底找到那篇在葛底斯堡发表的不朽的演说。

哈里·弗斯迪克说："那些可怜虫永远可怜自己，即使是舒舒服服地躺在一个大垫子上也不例外。可是在历史上，一个人的性格和他的幸福来自不同的环境—好的，坏的，各种不同的环境，只要他们勇于承担自己的责任。所以，让我们拿北欧维京人的那句俗话来鼓励自己—'北风造就了维京人'！"

假设我们沮丧到了极点，觉得根本不可能把那柠檬变成柠檬汁，那么，下面则是我们有必要去试一试的两个理由，它们会告诉我们，为什么我们会稳赚不赔。

第一个理由，我们可能会成功。

第二个理由，即使我们没有成功，但只要我们试着化负为正，就会使我们向前看，而不是向后看。所以，用肯定代替否定，就能激发你的创造力，就能刺激我们忙得根本没时间也没兴趣去为那些已经过去和已经完成的事情担心。

有一次，世界上最著名的小提琴家欧利·布尔在巴黎举办一场音乐会。突然，他琴上的A弦断了，但他仍然用另外三根弦演奏完了那支曲子。"这就是生活，如果你的A弦断了，就用其他三根弦奏完曲子。"哈里·弗斯迪克如是说。

这已不仅仅是生活，它比生活更加可贵—这是一次生命的胜利。

所以，要培养能给你带来快乐的心情，记住这项规则：当命运给我们一个柠檬的时候，我们就试着做一杯柠檬汁。

卡耐基成功信条

■如果命运只给了他一个柠檬，自卑的人就会说："我完了，我没有任何机会了。这就是命运！"然后他就开始自暴自弃；而自信的人会问自己："怎样才能把这个柠檬做成一杯柠檬汁呢？"

■两个人同时从监狱的铁栅栏里往外看，一个只看见外面地上的烂泥潭，另一个却看到了外面天空中的星星。

■生命中最重要的，就是不要以你的收入为资本—任何一个傻子都会这样做；真正重要的，是要从你的损失里去获利。这就需要聪明才智，而这一点也正是聪明人和傻子的区别。

■如果你的A弦断了，就用其他三根弦奏完曲子，这就是生活。

■快乐的大部分不是享受，而是胜利。这种胜利来自于一种成就感，来自于一种得意，也来自于我们能将柠檬做成柠檬汁。

卡耐基成功金钥匙

境由心生，即使人们面对的是同一种境况，心境的不同也会产生不同的结果。关键不是你遇到了什么事，而是你采取什么态度去面对。因为有什么样的态度就会有什么样的人生。卡耐基告诉我们，命运始终是掌握在自己手里的，只有全身心投入生活，希望才会降临到你的身旁。而信心是一切成功实现的秘诀。强者并不是天生的，他也并非没有软弱的时候，但强者之所以能成为强者，原因就在于他能战胜自己的软弱。一个人如果心态积极、乐观面对人生、乐于接受工作上的挑战和应付各种麻烦，那他就成功了一半。事实上，人生中的很多所谓失败并不是败给了谁，而是败给了自己的悲观。

第二章 如何才能快乐（1）

更新时间2010-7-30 14:40:23 字数：5350

生活需放松

■让自己变得轻松

保罗·辛普森的生活过得非常紧张忙碌，他总是神经紧绷，从不知道让自己轻松一下。

每天早上，他急急忙忙地起床，匆匆忙忙地吃早饭，匆匆忙忙地穿衣服，然后匆匆忙忙地开车赶去上班。一路上，他紧紧地握住方向盘，好像生怕它随时会飞出窗外。每天晚上，忙完一天的紧张工作下班回家后，他总是精神委靡、忧心忡忡，只想快点入睡。

这样的生活节奏实在太紧张了。一天，他对自己说：“亲爱的保罗，你这样是在慢性自杀。为什么不慢慢来？为什么不让自己放松一

下？”于是他决定去看一位著名的心理医生。医生建议他放松紧张的生活节奏，并随时都要想到放松—也就是不管在开车还是在工作，或者是吃饭和睡觉之前，都要给自己放松一下。

这是6个月前的事。从那时候起，保罗·辛普森就开始练习如何使自己放松。每天晚上睡觉时，他并不急着入睡，而是先使自己的身体进入彻底放松状态，使呼吸趋向平稳。第二天早上起来时，他就会感到有了充分的休息，而以前即使沉睡一夜，第二天早上起来时，仍觉得又累又紧张。这对他来说，实在是一大进步。

现在，他开车、吃饭的时候，心情轻松愉快。最重要的是，他在上班时也能够让自己放松下来。一天之中，他总要将手头的工作停下来几次，仔细检查自己是否已经彻底放松了。

就这样，他的生活变得轻松愉快起来，再也不像以前那样紧张烦恼了。

现实中，我们的烦恼太多、压力太大。既然不堪承受，为什么不对自己好一点儿，让自己放松下来呢？

■用自嘲来放松

波西·惠廷的父亲是一家药店的老板。从小，惠廷的周围就充斥着药材、医生和护士。在这样的环境中长大，耳濡目染，他比普通人了解到更多的疾病名称和病症。然而他天性有点抑郁，总是担心自己会不会得某种病，有时一天会为某个病症担心几个小时。于是，他就在不知不觉中有了那种疾病的全部特征。

有一年，在他居住的马萨诸塞州林登镇，正流行一场很严重的白喉病。惠廷每天都在父亲的药店里卖药给受传染的患者。接着，他一直担心的事情终于发生了。他十分肯定自己已经感染上了白喉病，于是忧虑万分，结果还真的就出现了白喉病的一些标准症状。

他跑去找医生。医生检查了以后，说：“不错，波西，你已经感染上了白喉。”这反而使惠廷心里为之一松。当确定自己已经得了病之

后，他再也不怕任何疾病了。于是，他往床上一倒，马上就酣然入梦了。等到第二天早上起来，他发现自己其实健康如初。

在那几年里，惠廷在林登镇成了人们关注和同情的焦点人物，因为他得了一些不寻常并且很怪异的疾病，他还曾多次“死”于狂犬病和休克。特别是后来，他又患过一些更加恐怖的病，比如癌症和肺结核。

惠廷多年来一直心存恐惧，总害怕自己是走在坟墓边缘上，一不小心就会掉下去。多年后，他自嘲地说：“我比世界上任何一个人—包括活的、死的、奄奄一息的—都得过更多的病。其实我什么病都没有，我得的更应该是忧郁症，而且还不是那种普通的忧郁症。”

现在的惠廷已经大有进展，他很自豪地说，在过去的一年当中，他甚至连一次都没有“死”过。

那么，他是怎样取得这样的进步的呢？他的秘方是—嘲笑自己的那些荒唐想象。每当他觉得那些恐怖的病症又降临到自己身上时，他就会笑着对自己说：“嘿！波西·惠廷，过去20多年当中，你已经一次又一次地死于那些致命的绝症了，但你的健康状况实在很好，一家保险公司最近甚至还同意你为自己投更多的人寿保险。亲爱的波西，难道你不认为你现在是个大笨蛋吗？”

很快他就发觉如果能做到自我嘲笑，就不会再有时间去为自己烦恼了。所以，从那以后，他就一直嘲笑自己，从而使心理越来越放松，他那自认为的忧郁症也再没出现过。

因此，我们不要太过于严肃地对待自己的生活。对自己一些愚蠢的忧虑，不妨开怀一笑，它们一定会被你笑得无影无踪。

■运动并快乐着

埃迪·伊根发现自己有了烦恼或精神上处于紧张焦虑的状态时，他就会通过体育运动的方式来帮助自己驱除这些烦心事。他有时去跑跑步，有时则是徒步去乡下，或者去拳击馆打半个小时的沙袋。经过激烈的体育运动之后，他的精神就会振奋，不再为烦心事所困扰了。

后来，他逐渐从体育运动中找到了乐趣。于是，他把空闲时间更多地投入到其中。每到周末，他就去做多项运动：绕着高尔夫球场跑一圈，打一场网球比赛，或者去附近的山上滑雪。在他工作的纽约，他一有机会就去俱乐部的健身房待上一个小时。当肉体疲倦时，他的精神也随之得到休息，等他再度回去工作时，就会感到精神清爽，充满活力。

他说："没有人在滑雪或做激烈运动时还会烦恼，因为他忙得没时间去烦恼。这时，烦恼的大山很快就会变成微不足道的小丘，一个新念头和新行动很快就能把它抚平。"

耶鲁大学的费力普教授也告诉我，有一段时间，他一直非常沮丧，因此他强迫自己必须每天每小时都做一次剧烈的运动。他每天上午要打五六场网球，然后洗澡，吃中饭，再接着打18洞高尔夫球。星期五的晚上，他会在舞会上一直跳到凌晨一点。强迫自己流了很多汗之后，他发现沮丧和忧愁全都随汗水流走了。

所以，运动是烦恼的最佳"消毒剂"。当你烦恼时，就多用肌肉，少用大脑，其结果将会令你惊讶不已。

■阅读获得快乐

经济学家罗杰·巴伯森有一个消除烦恼的秘诀，可以使他在发现自己陷入忧虑和沮丧的时候，在一个小时之内就抛弃所有烦恼，使自己成为一个高高兴兴的乐观者。

他的秘诀就是阅读历史书籍。他的阅读方法比较特别：他走进书房后，闭着眼睛走向专放历史书籍的书架前，随手就抽出一本书—此刻仍是闭着眼睛的，他根本就不知道自己拿的是哪一本书。坐下来以后，他仍然把眼睛闭上，随便翻开一页。这时，他睁开眼睛，读上一个小时。他越往下读，就越能体会到这个世界总是灾难深重，痛苦不断，人类文明也总是濒临毁灭的边缘，历史上的悲剧实在是太多太多。

就这样读了一小时之后，他就领悟到，即使是现在这么恶劣的情况，比起以前也要好很多。这就使得他能够正视目前所遇到的困难，明白这个世界正在不断地进步，明天正朝着更好的方向发展。

他总结自己的经验说："读读历史吧，试着从永恒的角度，将你的眼光延伸到1000年前，你就会发现，你的烦恼是多么地微不足道。"

费力普教授也发现，人们可以通过阅读一本吸引人的好书将烦恼抛除。在他59岁那年，他的生活遭遇到不幸，使他经历了相当长时间的精神崩溃。那段日子里，他依靠阅读大卫·威尔逊的《克莱尔传》打发时光。由于他读得十分专注，所以就忘记了自己精神上的消沉，而这给了他极大的精神帮助。

卡耐基成功信条

■如果能做到自我嘲笑，就不会再有时间去为自己烦恼了。

■我们不要太过于严肃地对待自己的生活。对自己一些愚蠢的忧虑，不妨开怀一笑，它们一定会被你笑得无影无踪。

■没有人在滑雪或做激烈运动时还会烦恼，因为他忙得没时间去烦恼。这时，烦恼的大山很快就会变成微不足道的小丘，一个新念头和新行动很快就能把它抚平。

■运动是烦恼的最佳"消毒剂"。当你烦恼时，就多用肌肉，少用大脑，其结果将会令你惊讶不已。

■读读历史吧，试着从永恒的角度，将你的眼光延伸到1000年前，你就会发现，你的烦恼是多么地微不足道。

卡耐基成功金钥匙

卡耐基宣扬的"快乐人生"，其真谛不就在于抛开忧虑，放松自己去追求快乐吗？人们总想让自己轻松，但却又逼迫自己，所以人才是自己最大的敌人。我们不是机器，紧张的生活需要放松，忙碌的心灵需要喘息。我们不应该只是简单地生存，而要学着享受生活的每一天。为什么不学着对自己好一点儿，让自己的生活过得更轻松一点儿呢？

接受已经发生的事实

■保持理智

人生漫漫几十年，总有一些事会让我们感到烦恼忧伤，比如挫折、失败、伤痛。可它既然是以这样的面目出现在我们的生命当中的，也就不可能再换另一副模样，而我们也可以有所选择地对待它们：我们可以选择把它们当做生命中不可避免的事情来接受，并且作出自我调整；如果我们选择反抗、忧虑，那么它们不但会摧毁我们的生活，甚至还可能使我们精神崩溃。

我要特别指出的是，我的意思并不是说只要我们碰到挫折就选择屈服，这就成了宿命论了。我的意思是，不论在什么情况下，但凡还有一点点挽救的机会，我们就不能放弃努力奋斗，但是当普通常识告诉我们事情已经不可避免、不可逆转的时候，我们就要保持理智，不再庸人自扰。

■“这是命中注定。”

R·波德莱本来是一名英国军官，毕业于著名的伊顿公学和皇家军事学院，

Chapter_3

后来还参加过第一次世界大战。在1919年8月，一个偶然的机会，波德莱遇到了传奇英雄泰德·劳伦斯，就是那个极具浪漫色彩的“阿拉伯的劳伦斯”，他建议波德莱去和阿拉伯人生活一段时间。

波德莱现在为自己能听从劳伦斯的建议感到高兴，因为那些阿拉伯人教会了他如何克服忧虑。他们坚信《古兰经》上写的每一句话都是安拉的圣言。因此，当《古兰经》上说“真主创造了你，以及你所有的行为”时，他们也就完完全全地接受下来。这也是他们能够安详生活、即使事情出了差错也不动肝火的原因。他们知道，一切都早已注定了，除了真主安拉，谁也改变不了任何事情。不过，这并不意味着他们在面临灾难时就只坐在那里发呆。

波德莱就曾经历过两次这样的事。第一次是撒哈拉地区突然遭遇一场持续三天三夜的暴风，风势之强劲猛烈，把撒哈拉的沙尘一直吹到了法国。那次暴风酷热难耐，波德莱觉得头发似乎全被烧焦了，喉咙又干又痛，嘴里全是沙子，眼睛痛得睁不开，他被折磨得几近发狂。可阿拉伯人并不抱怨，只是耸耸肩膀说：“这是命中注定。”

暴风过后，他们立即行动起来，把所有的小羊羔都杀掉，因为他们知道这些羊羔反正都活不下去了，把它们杀了还能挽救母羊。宰杀完毕后，他们又把羊群赶到南边的绿洲去喝水。所有的行动都是在十分冷静的状态下完成的，对于自己的损失，他们没有半点儿忧伤和抱怨。一个部落酋长说：“这还算不错的。我们本来也许会损失这一切，不过感谢真主，我们还拥有40%的羊，一切都可以从头开始。”

另一次则是他们一同乘车横穿撒哈拉大沙漠，汽车突然爆胎，而司机忘记带备用胎了，这样汽车只剩下了三只轮胎。波德莱非常烦躁，又急又气。阿拉伯人劝他，着急也无济于事，只会使人更加烦躁，并说爆胎是真主的旨意，别无办法可想。于是，他们就靠三只轮胎继续前行。过了没多久，汽车又没油了，那位酋长只说了一声：“这

是命中注定。”他们并没有因为司机的一连串失误而大发雷霆，反而保持冷静。最后，他们只能弃车步行，一路上，阿拉伯人都在高歌不停。

波德莱和阿拉伯人一起在撒哈拉沙漠这个“安拉的乐园”生活了7年。他觉得和这群流浪的牧羊人在一起的时间，是他一生中最安详、最满足的一段时光。他在这里找到了心理上的满足和肉体的健康，而这是他以及大多数人一直在努力寻找却难以找到的东西。

他后来离开了撒哈拉，可他依然保持着从阿拉伯人那里学来的生活乐趣：愉快地接受那些不可避免的事情。

也许你我都不愿成为宿命论者，可当猛烈而酷热的狂风吹进我们的生活中，而我们又无法躲避时，那么我们不妨接受这不可避免的命运，然后再去收拾残局也不迟。

■一封遗忘的信

威廉·詹姆斯有一句忠告：“心甘情愿地接受吧，接受事实是克服任何不幸的第一步。”

伊丽莎白·康纳利接到一封电报，是由美国国防部发来的。电报内容告诉她，她最爱的侄子在战场上失踪了。而这一天，全美国都在庆祝美国陆军在北非战场取得胜利。过了没多久，她又收到一封电报，说她的侄子已经阵亡。

伊丽莎白万念俱灰，悲痛欲绝。在此之前，她一直都是非常快乐的，有一份自己喜欢的工作，辛辛苦苦终于把从小失去父母的侄子抚养成人。她对侄子视为己出，在她眼里，侄子就代表了年轻人的一切美好的东西。现在，正当她觉得以前的所有努力都正要开始得到回报的时候，这封电报却无情地将她的整个世界都粉碎了。她觉得自己再活下去已经没有什么意义，于是开始了消极的生活，不去上班，也不理睬朋友。她始终无法接受这个事实，抱怨命运为什么要让她的侄子就这么离开了人世。她由于悲伤过度，最终决定放弃工作，远离家乡，去过一种隐居生活。

就在她清理东西，准备辞职时，她突然看到了一封早已遗忘的信，而信正是她死去的侄子原来写给她的。这还是几年前，伊丽莎白的母亲去世时，侄子给她写了这封信。信里说：“我们每个人都会想念她的，特别是你，但是以你对人生的态度，我知道你一定会挺过这道坎儿。我永远都不会忘记你教给我的那些真理。不论身在何处，也不论我们相隔多么遥远，我永远都会记得你教我要微笑，要像一个男子汉，勇于承受一切已经发生的事情。”

伊丽莎白把那封信读了一遍又一遍，觉得侄子好像就在自己的身边，正在对她说话：“为什么不照你教给我的办法去做呢？坚强一点儿，挺下去，不论发生什么事情，把你个人的悲伤掩藏在微笑底下，继续好好生活。”

第二章 如何才能快乐（2）

更新时间2010-7-30 14:41:07 字数：5253

伊丽莎白放弃了先前的念头，又回去上班了。她一再告诫自己：“事情已经发生了，我没有能力改变它，但我一定能够像他所希望的那样继续活下去。”她把所有的精力都花在了工作上，还给前线的士兵写信—因为他们也是母亲的儿子；晚上又去参加成人教育班的辅导课。她不断地去寻找新的乐趣，认识新的朋友。“我几乎不敢相信发生在我身上的各种新变化，我不再为已经发生而且永远过去的事情悲伤，现在我的生活就像我侄子对我要求的那样，每天都充满了快乐。”

伊丽莎白·康纳利经历了很多困难，终于学到了我们每个人迟早都要学到的道理，那就是我们必须接受和适应那些不可避免的事情。

■没有不能战胜的困难

布斯·塔金顿总是这样说：“命运加在我身上的所有事情，我都能承受，但是除了一样儿：我永远都无法忍受失明，那是所有灾难中最可怕的灾难。”

可偏偏失明的厄运就在他60岁的时候悄悄降临了。有一次，他无意中低头看地毯，忽然发现地毯花纹的彩色全都是模模糊糊的。他觉

得不妙，马上去看了眼科医生。结果医生证实了不幸的到来：他的视力急剧衰退，有一只眼睛几乎已经全瞎，另一只也快瞎了。他最害怕的事情终于发生在了他身上。

面对这种“所有灾难中最可怕的灾难”，塔金顿的反应是什么呢？他是不是觉得这辈子就这么完了？没有，他自己也没有想到他还能非常开心，甚至还没忘记时不时表现一下幽默感。以前，眼球里的“黑斑”会让他非常难过，因为会遮挡他的视线。可到了现在，当那些最大的“黑斑”从他眼前晃过的时候，他却会幽默地说：“黑斑老朋友又来了。今天天气这么好，它想到哪儿去啊？”

等到塔金顿完全失明之后，他说：“我发现我也能承受失明的痛苦，就像一个人能承受别的灾难一样。如果我的各种感官都完全丧失了，我想我还能够继续生存在我的思想里，因为不管我们是不是清楚这一点，我们只有在思想之中才能够看见，只有在思想之中才能够生活。”

为了恢复视力，塔金顿在一年内接受了12次手术。他知道这是必要的，他无法逃避，唯一能减轻痛苦的，就是勇敢地接受它。他拒绝住进私人病房，而是住在普通病房里，和其他病人在一起。他总是试着让其他病人开心，即使在他必须接受好几次风险系数很高的手术时，他也只尽力去想他是多么地幸运。他说：“这是多么美妙的事啊！现代医学竟然发展到了这个程度，能够为眼睛这么纤细的东西做手术。”

要是换作一般人忍受12次以上的手术和长期黑暗的生活，恐怕都会精神崩溃，可是塔金顿却说：“我可不愿意让自己不开心。”这件事教会了他如何接受灾难，使他了解到生命带给他的没有一样儿东西是他的能力所不及而不能忍受的；他也领悟到富尔顿说的“失明并不使人难过，难过的是你不能忍受失明”的道理所在了。

在必要的时候，我们都应该忍受得住苦难和悲剧，甚至要战胜它们。也许我们会认为自己办不到，可实际上，我们内在的力量坚强得

惊人，只要我们愿意利用，它就能帮助我们克服一切困难。

■快乐的源泉

我曾访问过许多商界的成功人士，他们给我最深刻的印象就是，他们大多数人都能接受那些不可避免的事实，然后过着无忧无虑的生活。不过，假如他们不这样做的话，他们早就被巨大的压力给压垮了。

创建了遍及全国的佩尼连锁商店的佩尼就告诉我："即使我把所有的钱都赔光了，我也不会为此忧虑，因为忧虑并不能让我得到什么。我会尽最大的可能把工作做好，至于结果怎样，就要看老天爷了。"

亨利·福特也说过类似的话："碰到我无法解决的事情，我就让他们自己解决。"而克莱斯勒公司的总经理凯勒在谈到自己如何避免忧虑的时候说："如果碰到了很棘手的问题，只要我能想得出办法解决，我就一定努力去做。如果我实在解决不了，就干脆把它忘掉。我从来都不会为未来担心，谁又能知道明天会发生什么？影响未来的因素实在太多了，也没有人能知道这些影响都从何而来，所以，何必杞人忧天呢？"

凯勒并不是一个哲学家，他只是一个很成功的商人，不过他的这一观念倒正好与1900多年前罗马的伟大哲学家埃克皮忒德的理论相近："快乐的源泉，就是不要为我们的意志力所不能及的事情忧虑。"

"对不可避免的事，轻松去承受"，这句话在公元前就被说出来了，但是在今天这个充满忧虑的世界，人们比以往更需要这句话："对不可避免的事，轻松去承受。"

因此，要在忧虑毁了你之前，先改变忧虑的习惯。记住：接受不可避免的事实。

卡耐基成功信条

■不论在什么情况下，但凡还有一点点儿挽救的机会，我们就不能放弃努力奋斗。但是当普通常识告诉我们事情已经不可避免、不可逆转的时候，我们就要保持理智，不再庸人自扰。

■也许你我都不愿成为宿命论者，可当猛烈而酷热的狂风吹进我们的生活中，而我们又无法躲避时，那么我们不妨接受这不可避免的命运，然后再去收拾残局也不迟。

■心甘情愿地接受吧，接受事实是克服任何不幸的第一步。我们一定要明白这一点：快乐的源泉，就是不要为我们的意志力所不能及的事情忧虑。

■我们每个人迟早都要学到的道理：我们必须接受和适应那些不可避免的事情。当我们不再反抗那些不可避免的事实之后，我们就可以节省精力，创造更丰富的生活。

■在必要的时候，我们都应该忍受得住苦难和悲剧，甚至要战胜它们。也许我们会认为自己办不到，可实际上，我们内在的力量大得惊人，只要我们愿意利用，它就能帮助我们克服一切困难。

■为什么汽车轮胎能在路上跑那么久，承受那么多颠簸？因为它可以吸收路面的各种压力，这样轮胎就可以“接受一切”。如果我们在多灾多难的人生旅途上，也能够像轮胎一样承受所有的挤压和颠簸的话，我们就能活得更长久，也能享受更顺利的人生旅程。

卡耐基成功金钥匙

许多不公平的经历，我们是无法逃避的，也是无从选择的。我们只能接受已经存在的事实并进行自我调整。抗拒不但可能毁了我们的生活，而且会使我们精神崩溃。因此，人在无法改变不公和不幸的命运时，就要学会接受它、适应它。命运中总是充满了不可捉摸的变数，如果它给我们带来了快乐，当然是很好的，我们也很容易接受；但事情却往往并非如此，有时，它带给我们的是可怕的灾难。这时如果我们不能学会接受它，而让灾难主宰了我们的心灵，那我们的生活就会永远地失去阳光。即使我们不接受命运的安排，也不能改变事实分毫。我们唯一能改变的，只有自己。面对现实，并不等于束手接受所有的不幸。只要有可以挽救的机会，我们就应该抓住。但是，当我们发现情势已不能挽回时，我们最好就不要再思前想后、拒绝面对；

我们要接受不可避免的事实，唯有如此，才能在人生的道路上掌握好平衡。我们每个人迟早要学会这个道理，那就是我们只有接受并配合不可改变的事实。“事必如此，别无选择”，这并非容易的课程。

让忙碌赶走忧虑

■没时间忧虑

二战初期，纳粹德国每天派轰炸机飞越英吉利海峡,对英国本土进行狂轰滥炸，伦敦一天得响起很多次防空警报。时任英国首相的温斯顿·丘吉尔承受着巨大的压力，每天他都要工作18个小时以上。当别人问他是不是对肩负如此沉重的责任感到忧虑时，他说：“我实在是太忙了，根本没时间去忧虑。”

汽车自动点火器的发明者查尔斯·科特林也碰到过这样的情形。他一直担任著名的通用汽车公司的副总裁，主管通用汽车研究公司。可在当年他发明汽车自动点火器之前，他穷得只能将别人放稻草的谷仓租来当实验室。一家上下的吃喝开销，全得靠科特林太太在外教钢琴赚钱应付。后来，科特林不得不把自己的人寿保险拿去做抵押才借来500美元。事隔多年后，有人问科特林太太，在那段时间里是不是每天都很忧虑。她回答说：“当然了，我每天都担心得睡不着，可是查尔斯却一点儿都不担心。他成天泡在他的实验里，根本就没时间去忧虑。”

伟大的科学家巴斯德曾说他最喜欢的就是自己“在图书馆和实验室里所找到的平静”。为什么在那里可以找到平静呢？因为在图书馆和实验室工作的人，通常都埋头于他们的工作，没时间为他们自己担忧。而且，那些做研究工作的人也很少会发生精神崩溃，因为对于他们来说，“用在精神崩溃上的时间也是非常奢侈的”。

■为什么会“忙得没时间忧虑”

为什么会有“忙得没时间忧虑”这样的情况出现呢？原因很简单，心理学研究发现一条定理，就是一个人不论多么聪明，都不可能在同一时间想一件以上的事情。

我们不妨来做一个这样的实验：假设你现在靠坐在椅子上，闭上双眼，然后试着在同一时间去想自由女神，以及你明天早上打算做什么事情。这时你就会发现，这两件事情你只能一件一件地轮流来想，根本不可能同时想，不是吗？那么，对于你的情感来说，也是一样的道理。比如说，我们不可能充满热情地去想一些令人兴奋的事情，同时又想一些不愉快的事情而忧虑下来。正是这一简单的发现，使得军队里一些心理治疗专家能够在战争时期创造出一系列医学奇迹。

当有些军人因为在战场上受到打击而退下来时，他们都患上了一种“心理上的精神衰弱症”。那些军队心理医生对这样的情况都是采取一种“让他们忙着”的治疗方法：除了睡觉以外，这些在精神上受到打击的人都时时刻刻在活动着，比如钓鱼、打猎、打篮球、打高尔夫球、跳舞或者种花、摄影等等，这样他们就根本不会有时间去回想战场上那些可怕的经历。

近代心理医生发明了一个治疗新名词—“职业性治疗”，就是拿工作当做治疗疾病的药。其实，这并不是什么新鲜的方法，早在耶稣诞生的500年前，古希腊的医生们就已经在使用这种方法给人们治病了。

而美国建国前，费城教友会的教徒也使用过这种方法。1774年，有一个人去参观费城教友会办的疗养院，在那里他看见那些精神病人正忙着纺纱织布。当时他非常震惊，他觉得这些可怜而不幸的人们正在惨遭剥削和压迫。后来教友会的人向他详细解释说，他们发现这些病人只有在工作的时候，病情才能真正好转，因为工作能使他们的心情安定下来。

■用忙碌驱赶忧虑

任何一个心理治疗医生都会告诉人们：只有工作—不停地忙着，才是治疗精神病的最好良方。

著名诗人亨利·朗费罗先生在他的爱妻去世后，也明白了这个道理。那天，他太太点燃一根蜡烛，准备熔化几个信封口上的火漆，结果一不小心使衣服着了火，衣服马上就燃烧了起来。朗费罗听见妻子

的叫喊声，立即过去抢救，可最终妻子还是因为被严重烧伤而离开了人世。在以后的相当长一段时间里，朗费罗都无法忘记那一幕可怕的情景，他摆脱不了伤心和内疚，差点儿因此而精神崩溃。幸好还有三个年幼的小孩需要父亲的照顾，他尽管很伤心，但还是要父兼母职来照顾自己的孩子。他带他们出去散步，给他们讲故事，陪他们一起玩游戏。他因此根据他们父子之间的亲情写就了《孩子们的时间》一诗，使这温馨的情感在自己的作品中永存。后来，他还翻译了但丁的经典作品《神曲》。所有这些工作使他忙得完全忘记了自己，思想上也重新得到了平静和安宁。

马里奥·道格拉斯也许是这个世界上最不幸的父亲。他连续失去了两个女儿，特别是第二个女儿生下来仅5天就夭折了。如此接连而来的打击，实在使人无法承受，道格拉斯精神极度苦闷，吃不下也睡不着，最后只好求助于医生。一个医生建议他吃安眠药帮助睡眠，另一个医生则建议他出门旅游来放松心情。他两种办法都试了，但无济于事，悲哀给他的压力实在太大了，他的感觉甚至变得麻木了。

他还有一个4岁的儿子，谁也想不到，正是这个儿子在某种程度上拯救了父亲。那是一天下午，道格拉斯一个人悲伤地坐在屋里发呆，这时儿子凑过来，要父亲给他做一条玩具船。道格拉斯此刻哪有心情做这事，可那小家伙实在很能缠人，最后，道格拉斯不得不按儿子的意思去做。

做这条船大概花了3个小时，等到做好之后，道格拉斯突然发现，这3个小时是他这段时间以来第一次感到心情放松的时间。这个发现使他从恍惚中惊醒过来，他几个月来第一次认真地思考，得出一条结论—如果忙着做一些需要计划和思考的事情，就很难再有时间去忧虑了，比如这次帮儿子做船就证明了这一点。他很快决定要让自己从此不断忙下去。

第二天晚上，他把家里从上到下、从里到外都仔细检查了一遍，把所有要做的事情列出一张清单，比如水龙头漏水需要修，书架要加

固，门锁需要换新的，还有窗帘、楼梯扶手、电闸等等，他在两个星期内竟然列出了242件需要做的事情。

这下可有的忙了，一步一步地做这些事情用去了道格拉斯将近两年的时间。他并没有把时间只花在做这些事上，他还给自己的生活增加了一些富有启发性的活动：每个星期要抽出两个晚上去纽约市内参加成人教育培训，小镇上的公益活动也总少不了他的身影，他担任了镇上一所中学的校董事会主席，还协助红十字会和扶轮社等慈善机构募捐。就这样，他每天都有大量的事情要忙，而哀伤和忧虑也因为他的忙碌而逐渐从他的生活中褪去了。

第二章 如何才能快乐（3）

更新时间2010-7-30 14:41:44 字数：5235

■不让大脑被忧虑填充

对于大部分人来说，当日常工作让他们忙得团团转的时候，忘记忧虑自然不会有多大问题。可一旦下班以后，也就是能够自由自在地享受轻松快乐的时候，忧虑会不会就此开始袭击呢？比如说，这时人们就会开始想很多问题：“我工作这么久了，到今天取得了什么成就？”“我今天有没有把工作干好？”“老板今天对我说的话是不是有什么特别的意思？”或者摸摸自己的头顶，感觉头发又掉了几根：“唉，我是不是要秃顶了？”……

每一个物理专业的学生都知道“自然界中没有真空状态”，比如打破一个白炽灯泡，空气立刻就会进去，充满那一块儿从理论上说是真空的空间。而人在不忙的时候，大脑就常常会变成一片真空地带。

当大脑空出来时，也会有东西填充进去，这东西就是人的感觉和情绪。忧虑、恐惧、悔恨、嫉妒等情绪，其实都是受人的思想控制的，而这些情绪都非常强烈，往往会撵走人们所有平静、快乐的思想和情绪。这是为什么呢？哥伦比亚师范学院教育系教授詹姆斯·马歇尔作出了清楚的解答：“当你干完了一天的工作之后，你的想象力会因为思想松弛下来而混乱，使你想到各种荒诞怪异的事，而一些小错误也

就会被夸大。在这种时候，你的思想就像一辆没有载重的车子，横冲直撞，摧毁一切，甚至还会把你自己也撞得粉碎。所以，忧虑对你伤害最大的时候，不是在你正忙着工作的时候，而是在你忙完一天的工作休息放松的时候。因此，要消除忧虑，最好的办法就是保持自己的忙碌状态，多做一些有意义的事。”

■她总要告别忧虑

有一位母亲就是发现了詹姆斯·马歇尔教授所说的这一点，从而使自己从忧虑中解脱了出来。她唯一的儿子在“珍珠港事件”爆发后的第二天加入了美国海军陆战队。做母亲的非常担心儿子，她总是在想儿子在什么地方，是不是很安全，是不是在打仗，有没有受伤，会不会阵亡。就这样想了没多久，她的健康就因为过多的担忧而受到了严重的损害。

她很快意识到这样下去不行，于是开始使自己忙起来。她辞退了家里的女佣，希望让家务事来使自己忙着。可这方法并没见效，因为她做家务活驾轻就熟，完全是机械化劳作，根本不用思索，在她铺床叠被和洗碗扫地的时候，她仍然在担忧着。她觉得自己需要做一些新的工作，才能让自己身心方面都忙碌起来，于是她去了一家百货公司当营业员。

事实证明她的选择是正确的。一到新岗位，她就发现自己掉进了一个运动着的大漩涡里。每天她的四周都充盈着顾客和货物，顾客们不断地问她价钱、尺码、颜色等问题，这使得她根本就没多余的一秒钟去想手头工作以外的事；晚上下班后，她也累得只能去想怎样才能让自己的双脚好好休息一下；吃完晚饭，她就倒在床上睡着了。她已经没有时间，也没有精力再去忧心忡忡了。

■离开忧虑的习惯

纽约商人切贝尔·朗文曾因忧虑过度患上了失眠症。他是纽约一家水果制品公司的财务经理，他们公司的主要业务就是将草莓包装进1加仑容量的罐子里，然后出售给冰淇淋生产商。这种模式一直持续了很

多年。后来那些大的冰淇淋厂商的产量迅速增加，为节省成本和时间，厂商都改买36加仑一桶的桶装草莓，朗文的公司因此销售量大跌。更要命的是，他们公司刚刚用50万美元购进一批草莓，并已按原来的生产规格进行投产。这样，50万美元已经打了水漂，而根据他们与水果供应商的合同规定，在接下来的一年内，他们还需再从那里购买价值100万美元的草莓。

向银行贷款已经不可能了，因为他们已经贷了35万美元，现在根本还不起钱，朗文为此忧心忡忡。后来，他们公司把生产规格改了过来，并转换到新的市场去卖，这样差不多解决了大部分问题。按理说，朗文应该不再为此忧虑了，可他已经不幸染上了这一习惯。

他开始紧张不安，整夜整夜地睡不着觉，他渐渐地感觉到自己在走向精神崩溃。他几乎绝望了。就在绝望中，他的工作任务加重了。以前他一天只工作7个小时，可现在一天得工作15～16个小时，每天早上8点就要到办公室，一直干到午夜才离开。如此繁重的工作要求朗文必须付出全部时间和精力去应付，这样反而没时间忧虑了。他不断地接到新任务，不断地担负起新的责任，当午夜下班回到家后，他总是精疲力竭地往床上一倒，不过几秒钟就酣然入眠。他的失眠症就这样不治而愈了。3个月后，忧虑的习惯也离他而去，他再次回到了以前一天工作七八个小时的正常情形，而且从此以后，他再没有失眠和忧虑了。

萧伯纳曾说：“人们之所以忧虑，就是因为有空闲时间来想自己到底快不快乐。”所以，要想消除忧虑，就不必去想它，而要让自己忙起来，这样你的血液就会开始循环，你的思想也将因此变得敏锐。这就是世界上治疗忧虑的最便宜也最有效的良药。

所以，请记住：让自己一直保持忙碌。忧虑的人一定要让自己沉浸在工作中，否则只有在绝望中挣扎。

卡耐基成功信条

■为什么会有“忙得没时间忧虑”这样的情况出现呢？原因很简单，心理学研究发现一条定理，就是一个人不论多么聪明，都不可能在同一时间想一件以上的事情。

■任何一个心理治疗医生都会告诉人们：只有工作—不停地忙着，才是治疗精神病的最好良方。

■当大脑空出来时，也会有东西填充进去，这东西就是人的感觉和情绪。忧虑、恐惧、悔恨、嫉妒等情绪，其实都是受人的思想控制的，而这些情绪都非常强烈，往往会撵走人们所有平静、快乐的思想和情绪。

■要想消除忧虑，就不必去想它，而要让自己忙起来，这样你的血液就会开始循环，你的思想也将因此变得敏锐。这就是世界上治疗忧虑的最便宜也最有效的良药。

■让自己一直保持忙碌。忧虑的人一定要让自己沉浸在工作中，否则只有在绝望中挣扎。

卡耐基成功金钥匙

生活中的我们其实一直都在学习两样东西—选择与放弃。看上去答案很简单，选择值得选择的，放弃应该放弃的，可实际上却没有这么简单。很多人活了一辈子也没搞清楚到底应该选择什么，应该放弃什么。他们不知道自己到底要的是什么，或者明明心里清楚却没有放弃的勇气和决心，所以他们总是在坚守早该放弃的，却拒绝应该选择的。我们对待世事应该懂得有所为有所不为。没有正确的放弃，就无从作出正确的选择；没有正确的选择，就无法得到成功的动力。选择或放弃是否正确，都有一定的前提。而作出合理判断，是走向成功的辉煌，还是陷入失败的深渊，全在于你自己。

不要为小事忧愁

■海底遇险后的顿悟

人活在世上只有短短几十年，我们要做的事情其实很多，可有的人却浪费了很多时间，去为一些一年之内就会忘了的小事发愁忧虑。

给你讲一个最富戏剧性的故事，主人公叫劳勃·莫尔。

“1945年3月，我在中南半岛附近276英尺深的海底，学到了我一生中最重要的一课。当时，我正和其他87个人在一艘潜水艇上，我们从雷达上发现有一小支日军舰队在朝我们驶过来。等到天快亮的时候，我们决定浮出水面，发动攻击。这时，我从潜望镜里发现了对方的舰队一共由一艘驱逐护航舰、一艘油轮和一艘布雷舰组成。我们向那艘驱逐舰一连发射了3枚鱼雷，但都没能够击中它。那艘驱逐护航舰并不知道自己正在遭受我们的攻击，仍然继续向前行驶。我们又转为攻击处在最后面的那艘布雷舰。突然，那艘布雷舰转过头，径直朝我们开来—原来有一架日本飞机从上空看见我们在水下，就用无线电把我们的位置告诉了它。我们立刻潜到150英尺深的地方，以免被它侦察到，同时做好应付深水炸弹的准备：我们在所有的舱盖上都多加了几层铁拴；同时，为了让我们的潜艇在沉降时能保持绝对的稳定，我们还关闭了所有的电扇和整个冷却系统，以及所有的发电机器。

“3分钟后，我们突然感到一阵天崩地裂。有6枚深水炸弹在我们的四周爆炸，把我们直压到海底深达276英尺的地方。我们所有人都惊呆了，在不到1000英尺深的海水里受到袭击，是一件非常危险的事—如果不到500英尺的话，那几乎可以肯定我们全都难逃厄运。而我们当时却是在不到500英尺一半深的水下受到攻击，从安全角度来说，水深其实只等于到了人的膝盖部分。日本人的布雷舰还在不停地往下投深水炸弹，持续攻击了整整15个小时，有十几二十个炸弹就在离我们50英尺左右的地方爆炸—如果深水炸弹距我们的潜艇不到17英尺的话，炸弹爆炸的威力足以在潜艇上炸出一个大洞。当时，我们奉命静静地躺在自己的床上，保持镇定。我吓得无法呼吸，不停地对自己说：‘这下死定了……这下死定了……’电扇和冷却系统全部关闭后，潜水艇内的温度几乎达到了华氏100度，可我却害怕得全身发冷，一阵阵冒冷汗。

“15个小时后，攻击突然停止了，显然那艘布雷船用光了所有的炸弹，这才离开了。这15个小时，在我感觉就好像有1500万年，我过去

的生活都一一在眼前出现，我记起了做过的所有的坏事和曾经担心过的所有的很琐碎细微的小事。在我加入海军之前，我曾是一个银行职员，常常为工作时间太长、薪水太少、升迁机会渺茫而发愁。我曾为没有钱买自己的房子、没有钱买车、没有钱给妻子买好衣服而忧虑过。我非常讨厌以前的老板，因为他老是跟我过不去。我还记得，每天晚上下班回家，我总是又累又困，常常和妻子为一点儿鸡毛蒜皮的小事吵架。我甚至还为我额头上的一个小疤—一次车祸留下的伤痕—发过愁。多年之前，那些令人发愁的事看起来好像全都是不得了的大事，而在深水炸弹就要夺走我的生命的那一刻，这些事情又都显得那么荒谬、渺小。就在那一刻，我对自己发誓：如果我还有机会再看到太阳和星星的话，我永远永远不会再忧愁了。永远！永远！永远也不会！在潜艇里度过的这可怕的15个小时里，我学到的生活道理，比我在大学念四年书所学到的还要多得多。”

■“世界上半数的伤心事”是怎样造成的

我们通常都能很勇敢地面对生活中那些大的危机，却常常被一些小事搞得焦头烂额、垂头丧气。探险家理查德·伯德上将也发觉了这一点。他手下的人能够毫无怨言地从事危险而又艰苦的工作—在零下80度的严寒下工作，却常常为一些小事发火。“可我却知道，他们之间有好几个同住一房的人彼此不说话，因为怀疑对方把东西放乱，占了自己的地方。我还知道队里有一个人非常讲究，他坚持空腹进食、细嚼健康法，每口食物都一定要嚼28次才吞咽下去；而另一个人则一定要在大厅里找一个看不见这家伙的位子坐着，才吃得下饭。”

伯德上将认为这是可以理解的事，因为在南极的营地里，任何事情都可能把最训练有素的人逼疯。其实，他还可以加上一句话：“小事”如果发生在夫妻生活里，也会把人逼疯，甚至还会造成“世界上半数的伤心事”—这可是权威人士得出的结论。

芝加哥的约瑟夫·沙巴士法官在仲裁过4万多件不愉快的婚姻案件之后说：“婚姻生活之所以不美满，最基本的原因往往都是一些小

事。”纽约地方检察官弗兰克·霍根也说：“在我们处理的刑事案件中，有一半以上都是由于一些很小的事情引发的：在酒吧里逞英雄，为一些小事争吵，说话措辞不当，行为粗鲁等等。就是这些看似不起眼的小事，结果引起了伤害和谋杀。其实，真正天性残忍的人很少，即使是那些酿成大错的人，也都是因为自尊心受到了小小伤害，或只是一点儿小小的屈辱，或者是虚荣心没有得到满足，结果造成了世界上半数令人伤心之事。”

■换一个角度看问题

据说罗斯福夫人刚结婚时也“每天都在担心”，因为她的新厨师饭做得很差。可是如果事情发生在现在，罗斯福夫人说：“我就会耸耸肩膀把这事给忘了。”好极了，这才是一个成年人的做法。就连叶卡特琳娜二世这样专制的女皇，如果厨师做坏了饭，她也只是付之一笑。

有一次，我们到芝加哥一个朋友家吃饭，分菜时他有些小事没有做好。大家都没在意，可是他妻子却马上当着大家的面就跳起来指责他：“约翰，你怎么搞的！难道你就永远也学不会分菜吗？”她又对大家说：“老是一错再错，一点儿也不用心。”也许他确实没有做好，可我真佩服他能和他的妻子相处20年之久。说心里话，我宁愿只吃一两个抹上芥末的热狗—只要能吃得舒服—也不愿意听她唠叨。不久，我和妻子邀请了几个朋友来吃晚餐。客人快到时，妻子发现有三条餐巾和桌布颜色不配。她后来告诉我：“我发现另外三条餐巾送去洗了。客人已到门口，我急得差点哭了出来，我埋怨：‘为什么我会犯这么愚蠢的错误，让它毁了我整个晚上？’然后我突然想到，为什么要让它毁了我呢？于是，我走进去吃晚饭，决定要好好享用一番。而我也真的做到了。我情愿让朋友们认为我是一个比较懒散的家庭主妇，也不愿意他们认为我是一个神经兮兮、脾气暴躁的女人。而且，据我所知，根本就没有一个人关心那些餐巾的问题。”

大家都知道这么一句法律名言：“法律不会去管那些小事。”如果人希望心灵平静的话，他就不应该为这些小事忧愁。

实际上，要想克服由小事引起的烦恼，只要把看法和重点转移一下就可以了—让你有一个新的、使你开心的看法。

第二章 如何才能快乐（4）

更新时间2010-7-30 14:42:25 字数：5370

■不要为小事忧虑

我的朋友、作家荷马·克洛伊告诉我，过去他在写作的时候，常常被纽约公寓暖气片的响声吵得快要发疯。因为蒸汽会砰然作响，然后又是一阵嘈杂的噪音。这非常扰乱他看书或写作时的宁静心绪。

后来，有一次荷马·克洛伊和几个朋友出去露营，当他听到木柴烧得很旺时的响声，他突然想到："这些声音和暖气片的响声一样，为什么我会喜欢这个声音而讨厌那个声音呢？"回来后他就告诫自己："火堆里木头的爆裂声很好听，暖气片的声音也差不多，我完全可以蒙头大睡，不去理会这些噪音。"结果，头几天他还在注意暖气片的噪音，可不久他就完全忘记了这回事。他这样总结道："很多小忧虑也是如此。因为我们不喜欢一些小事，结果弄得整个人都很沮丧。其实，这正是因为我们都夸大了那些小事的重要性……"

本杰明·狄斯雷利说："生命太短促了，再不要只顾小事了。"

安德列·莫里斯也说道："我们常常为一些本该不屑一顾的小事，弄得自己心烦意乱……我们生活在这个世界上只有短短的几十年，而我们浪费了很多不可能再补回来的时间，去为那些一年之内就会忘掉的小事发愁。我们应该把我们的生活只用于那些值得做的行动和感觉上，去想伟大的思想，去体会真正的感情，去做必须做的事情。因为生命太短促了，不该再顾及那些小事。"

■捏死心中忧虑的小甲虫

爱默生曾讲过这样一个故事："在科罗拉多州长山的山坡上，躺着一棵大树的残躯。科学家告诉我们，它有400多年的历史。它在漫长的生命里，曾被闪电击中过14次，无数次狂风暴雨侵袭过它，而它都能一一战胜，但在最后，一小队甲虫的攻击却使它永远倒在了地上。那

些甲虫从根部向里咬，渐渐伤了树的元气。虽然它们很小，却是在持续不断地攻击。这样一个森林中的巨人，岁月不曾使它枯萎，闪电不曾将它击倒，狂风暴雨不曾将它动摇，却因一小队用大拇指和食指就能捏死的小甲虫而无奈地倒了下来。”

我们不都像森林中那棵身经百战的大树吗？我们也经历过生命中无数狂风暴雨和闪电的袭击，也都撑过来了，可是我们却会被心中忧虑的小甲虫咬噬—谁能想到那些用大拇指和食指就可以捏死的小甲虫会如此严重地损害到我们呢？

几年前，我和怀俄明州公路局局长查尔斯·西费德先生，以及其他朋友一起去参观洛克菲勒在提顿国家公园中建造的一栋房子。我乘坐的车因为转错了一个弯，导致迷路，结果晚到了一个小时。西费德先生早就到了那里，因为没有开门的钥匙，所以他就在旁边一个又闷热、蚊子又多的森林中等了整整一个小时。那里的蚊子多得足以让圣人也发疯，可是它们却奈何不了西费德先生。当我们到达的时候，他并没有在忙着驱赶蚊子，而是正在吹一支折下的白杨树枝做成的小笛子。

■一车干草引出一场官司

名人吉布林和他舅舅打了维尔蒙地区有史以来最有名的一场官司。吉布林娶了一个维尔蒙的女子为妻，在维尔蒙地区布拉陀布盖了一所漂亮房子，准备在那里定居，安度余生。他的舅舅比蒂·巴里斯特成了他最好的朋友。他们俩一起工作，一起游玩。

后来，吉布林从巴里斯特手里买了一小块地，事先商量好巴里斯特可以每个季度在那块地上割草。一天，巴里斯特发现吉布林在那片草地上开了一个花园，这样他以后就不能再在这里割草了。因此，他生起气来，暴跳如雷，吉布林也反唇相讥，维尔蒙绿山上的天也被他们的争吵弄得乌云密布了。

几天后，吉布林骑自行车出去玩时，被巴里斯特的马车撞倒在地上。这位曾经写过“众人皆醉，你应独醒”的人此刻也昏了头，向警察

局报了案，使巴里斯特被抓了起来。接下来就是一场很热闹的官司，一些大城市的记者也专门跑到维尔蒙来报道这一大新闻。很快，消息传遍了全世界。事情无法妥善解决，最后的结果是吉布林携妻永远离开了他们在美国的家。而这一切，只不过为了一件很小的事—一车子干草。

因此，一定要在忧虑毁了你之前，先改掉忧虑的习惯。请记住规则："不要让自己因为一些应该抛开和忘记的小事烦恼，要记住：生命过于短暂，再不要只顾小事。"

卡耐基成功信条

■人活在世上只有短短几十年，我们要做的事情其实很多，所以不应该浪费宝贵的时间，去为一些一年之内就会忘了的小事发愁忧虑。

■我们通常都能很勇敢地面对生活中那些大的危机，却常常被一些小事搞得焦头烂额、垂头丧气。

■生命太短促了，再不要只顾小事。

■要想克服由小事引起的烦恼，只要把看法和重点转移一下就可以了—让你有一个新的、使你开心的看法。

■我们经历过生命中无数狂风暴雨和闪电的袭击，也都撑过来了，可是我们却会被心中忧虑的小甲虫咬噬—谁能想到那些用大拇指和食指就可以捏死的小甲虫会如此严重地损害到我们呢？

卡耐基成功金钥匙

常言道："大事清楚，小事糊涂"，意即对原则性问题要清楚，处理要有准则，而对生活中无关原则性的小事，不必认真计较。人生苦短，我们不要为小事烦恼。但人间的事都是小事，所以秉承"小事糊涂"的做法，其实是处世的一种大智慧。一个人每天都要受到或多或少、或大或小的事情纠缠与人际纠葛，所以生活中的种种矛盾很难避免。"糊涂"也是乐观精神的一种体现，尤其是当你处于困境或遭遇挫折之时，"糊涂"更能显示出它的价值。它会帮助你消除心理上的痛苦

和疲惫，甚至逾越难以想象的鸿沟。烦恼与喜悦，成功与失败，其实就系于一念之间。如果一个人遇事总是过分计较，一味地追究到底，硬要讨个“说法”，烦恼和忧愁会先于“说法”而来，这就成了一念之差。

用概率来消除无谓的忧虑

■不要为无谓的事忧虑

我小的时候，心中总是充满了忧虑：我担心会被活埋，我怕被闪电击死，还怕死后会进地狱；我怕一个叫詹姆斯·怀特的大男孩会像他威胁我时说的那样，割下我的耳朵；我怕女孩子在我脱帽向她们鞠躬时会取笑我；我怕将来没有一个女孩子肯嫁给我；我甚至还为将来结婚后，对我的妻子说的第一句话应该说什么而操心……我常常每天都会花几个小时想这些惊天动地的大问题。

日子一年年过去了，渐渐地我发现我以前所担心的事情中，有99%根本就不会发生。现在我知道，无论哪一年，我被闪电击中的机会都只有1/350000；而活埋，即使是在发明木乃伊以前的年代，每1000万个人里也可能只有一个人被活埋。

如果我一定要发愁的话，我倒是应该为得癌症这种事情来发愁，因为每8个人里就有一个人可能死于癌症。而为被闪电劈死或遭到活埋发愁就完全是荒谬至极。

事实上，我们很多成年人的忧虑也与我童年时期的忧虑一样荒谬。如果我们根据概率评估一下我们的忧虑究竟值得不值得，我们有99%的忧虑将会自动消除。

全世界最有名的保险公司—伦敦罗艾德保险公司，就靠大家对一些根本很难发生的事情的担忧，而赚进了数不清的财富。可以说，它是在和一般人打赌，说他们所担心的灾祸几乎永远也不会发生。不过他们自己不称之为“赌博”，而是称之为保险而已。实际上，这是以概率为根据的一种赌博。这家大保险公司已经有200年的良好历史记录了，它至少还可以继续维持5000年，除非人的本性会改变。而它只不

过是替你保鞋子的险，保船的险，利用概率来向你保证那些灾祸发生的情况，并不像一般人想象的那么常见和可怕。

如果我们查查概率，就一定会因我们所发现的事实而惊讶。比如，如果我知道在五年以内，我必须得参加一场类似于葛底斯堡战役那样激烈的战役的话，我一定会被吓坏的。我一定会想尽办法去增加我的人寿保险费用；我会写下遗嘱，把我所有的财产变卖一空；我会说："我可能无法活着熬过这场战争，所以我最好痛痛快快地活着。"但事实上，根据概率，在50到55岁之间的人里，每1000人中死去的人数和葛底斯堡战役里每1000人中阵亡的人数相等。

■概率在军事上的妙用

佛莱德雷·马克斯塔特是一位曾参加过诺曼底登陆的退伍老兵。在1944年6月初，他躺在奥玛哈海滩附近的一个散兵坑里。他看着这个长方形的坑，对自己说："这看起来就像一座坟墓，没准儿还正就是我的坟墓。"晚上11点，德军的轰炸机开始空袭，炸弹纷纷落下，他吓得全身都僵住了。前三天晚上他根本无法合眼，到了不知道是第四天还是第五天的夜里，他几乎精神崩溃了。他知道要是他不赶紧想办法的话，他一定会发疯。于是他提醒自己："已经过了五个晚上了，而我还活得好好的。而且这一组人都活得好好的，只有两个受了轻伤。而他们之所以受伤，并不是被德军的炸弹炸到，而是被我们自己的高射炮碎片击中。"他决定做一些有意义的事情来终止自己的忧虑。于是他在自己的散兵坑上造了一个厚厚的木头屋顶，使碎弹片不至于击中自己。他计算了一下位置和距离，告诉自己："除非炸弹直接命中，否则我死在这个又深又窄的坑里几乎是不可能的。"接着他又算出直接命中的概率还不到万分之一。就这样，他平静下来。后来即使敌机再来袭击的时候，他也能睡得很安稳。

美国海军也常用概率所统计出的数字来鼓舞士气。曾当过海军的克莱德·马斯讲过这样一个故事：当他和他船上的战友被派到一艘油轮

上时，他们都吓坏了。这艘油轮运的都是高纯度汽油，因此他们一致认为如果油轮被鱼雷击中，他们必死无疑。

可是，海军部队自有办法。他们立即发出了一些统计数字，指出被鱼雷击中的100艘油轮里，有60艘并没有沉到海里；而沉下海的40艘里，也只有5艘是在不到5分钟的时间内沉没的。也就是说，即使油轮被鱼雷击中，士兵们还是有着足够的时间跳海逃生，死在船上的可能性非常小。

知道了这些数字之后，船上士兵们的忧虑一扫而光，因为他们有的是机会跳下船。根据概率看，他们不会死在这里。

■让概率来为我分忧

乔治·库克将军曾说过，“几乎所有的忧虑和哀伤，都是来自人们的想象而并非来自现实。”当我回顾自己过去的几十年时，我发现我的大部分忧虑也是这样产生的。纽约一个水果批发商詹姆斯·格兰特告诉我，他的经验也是如此。每次当他从佛罗里达采购水果时，脑子里常会有些怪念头，像“万一火车失事怎么办？”“万一水果滚得满地都是怎么办？”“万一我的车过桥时那桥忽然塌了怎么办？”虽然这些水果都已经投了保险，但他仍然担心火车万一晚点，他的水果卖不出去。他甚至怀疑自己因为忧虑过度得了胃溃疡，因此去找医生检查。大夫告诉他，没有别的毛病，就是过于紧张了。

“这时我才明白了真相。”他说，“我开始扪心自问：‘詹姆斯，这么多年来你处理过多少车水果？’答案是‘大概25000车吧’。我又问：‘这么多车水果有多少出过车祸？’答案是‘大概5次’。我接着问：‘你知道这是什么意思吗？25000次里只出了5次事，概率是1/5000！换句话说，根据概率，以你过去的经验为基础，出事的可能性是5000：1，那你还有什么好担心的呢？’

“然后我对自己说：‘桥说不定会塌的。’又问自己：‘在过去你究竟有多少车水果是因桥塌了而损失的呢？’答案是‘一部也没有’。我对自

己说：‘你为了一座从来也没有塌过的桥，为了1/5000的火车失事，居然会愁得患上胃溃疡，不是太傻了吗？’”

几轮自问自答后，詹姆斯·格兰特觉得自己以前实在太傻了。他决定从此让概率为他分忧，于是他再也没有为“胃溃疡”烦恼过了。

■“根据概率，这种事情不会发生！”

有一年夏天，我在加拿大落基山区弓湖的岸边遇到了赫伯特·沙林吉夫妇。沙林吉夫人是一个很平静、很沉着的妇女，她给我的印象是她从来就没有忧虑过。一天晚上，我问她是不是曾因忧虑而烦恼过。“烦恼？”她说：“我的生活都差点被忧虑毁掉。在我学会征服忧虑之前，我在自作自受的苦海中生活了整整11年。那时我脾气不好，很急躁，整天生活在非常紧张的情绪之下。即使是出去买东西时，我都会担心得要命—也许房子着火了；也许佣人跑了；也许孩子们被汽车撞死了……我买东西时常因发愁而弄得冷汗直冒，然后就会冲出商店，跑回家去看看一切是否都好。难怪我的第一次婚姻没有好结果。

“我第二个丈夫是一个律师。他是一个很平静、对什么事都能仔细分析的人，从不会为任何事情忧虑。每当我紧张或焦虑的时候，他就对我说：‘不要慌，让我们好好地想一想……你真正担心的到底是什么呢？我们分析一下概率，看这种事情是不是有发生的可能。’

“记得有一次，我们在新墨西哥州的一条公路上遇到了一场暴风雨。道路很滑，车子不好控制。我想我们准会滑到路边的水沟里去，可我丈夫一直对我说：‘我现在开得很慢，不会出事的。即使车子滑到沟里，我们也不会受伤。’他那镇定和自信的态度使我慢慢平静下来……还有一年夏天，我们到落基山区露营。一天晚上，我们把帐篷扎在海拔7000英尺的地带，突然遇到了暴风雨。帐篷在大风中抖着、摇晃着，发出尖厉的啸声。我每分钟都在想：帐篷要被吹垮了，要飞到天上去了。当时我真被吓坏了，可我丈夫不停地说：‘亲爱的，我们有好几个印第安向导，他们对这儿了如指掌，他们在这山里扎营已有六七十年了，从没发生过帐篷被吹跑的事。根据概率，今晚也不会吹

跑帐篷。即使真吹跑了，我们也可以躲到别的帐篷里去，所以你不用紧张。’我放松了精神，结果那一夜睡得很安稳，而且什么事也没发生……

第二章 如何才能快乐（5）

更新时间2010-7-30 14:44:17 字数：4474

“‘根据概率，这种事情不会发生’这句话驱除了我90％的忧虑，使我过去这20多年的生活都过得十分美好而又平静。”

所以，要在忧虑毁了你之前，先改掉忧虑的习惯。请记住：“让我们看看以前的纪录，让我们根据概率问问自己：我现在担心会发生的事，可能发生的几率究竟有多大？”

卡耐基成功信条

■当我们害怕被闪电击死、害怕坐的火车翻车时，只要想一想这种事情发生的概率，就会发现它们发生的机会实在太少了，而我们这些愚蠢的忧虑也足以让我们笑死。

■如果我们足够聪明的话，我们就可以根据事情发生的概率来分析我们的忧虑到底值不值。这样，我们就可以去除99%的忧虑。

■几乎所有的忧虑和哀伤，都是来自人们的想象而并非来自现实。

■让我们看看以前的纪录，让我们根据概率问问自己：我现在担心会发生的事，可能发生的几率究竟有多大?

卡耐基成功金钥匙

“天下本无事，庸人自扰之。”这个世界本就没有真正绝望的处境，只有对处境绝望的人。我们有理由相信，人与人之间其实并没有多大的区别，关键是做人的心态不同。我们有充分的理由相信人生的成败有许多因素的影响，但是是态度在决定我们的生活。在困难和挫折面前，最可怕的敌人就是心态失败。这样的人看不到生活中光明的一面，更感受不到生活的乐趣。他的生活是非常被动的，因为他总是在杞人忧天，时刻担忧着一切不着边际的事情，无论做什么事情都是

畏畏缩缩的。到头来，还是两手空空、一事无成，这时就只有空悲切了。

没人会踢一只死狗

■两个横遭嫉妒的将军

海军上将佩里是个狂热的探险爱好者。他曾于1909年4月6日乘坐雪橇到达北极。几百年来，有多少勇士为了实现这个目标而忍饥挨冻，甚至送命。佩里上将为实现这个伟大的目标也付出了惨重的代价：他曾差点因为饥寒交迫而死在暴风雪中；他的8个脚趾因为冻僵而坏死，最后不得不切除；他在路上遇到的各种灾难都只能由他一个人去解决，这常使他濒临崩溃，时刻担心自己会发疯。

现在他终于获得了成功，在世界探险史上写下了属于他的一页。当他回到国内时，受到的是英雄般的礼遇，掌声、鲜花、赞扬、崇拜，全都向他飞来。他到处去演讲，与公众座谈，向年轻人作励志报告。

谁也想不到，华盛顿海军总部的那些高级将领却因为佩里的大受欢迎和重视而嫉妒他。他们跳出来诬陷佩里，说他去北极是假借科学探险的名义敛财，然后“无所事事地去北极享受逍遥”。并且他们可能真的相信这些话，因为人类几乎不可能不相信他们想相信的事实。他们想通过这样的手段羞辱佩里，阻挠佩里的科研考察计划，最好把佩里的名声搞臭。他们的决心是如此强烈，最后不得不由麦金莱总统亲自下令，才使佩里上将得以继续在北极进行科研考察工作。

假如佩里上将当时只是坐在华盛顿的海军总部办公桌旁，他还会不会遭到这么多人的批评呢？不会，因为那样他就不会变得这么重要，以至招来别人的嫉恨了。

另一位伟大的将领格兰特将军的遭遇比佩里更糟。在1862年，格兰特将军率军赢得了北方军第一次决定性的胜利，这使他立刻成为全国的偶像，他的影响甚至还传到了遥远的欧洲。这场战争胜利后，从缅因州一直到密西西比河岸，人们到处敲钟点火，欢庆胜利。可是，

就在这次伟大胜利的6周之后，格兰特被逮捕，兵权也被剥夺。他为自己遭受这般羞辱而失望地痛哭失声。

为什么格兰特将军会在胜利的顶峰被突然逮捕呢？绝大部分的原因就是他的胜利引起了那些傲慢的上级对他的羡慕和嫉妒。

■没人会踢一只死狗

1929年，罗伯·霍金斯被任命为全美第四富有的大学—芝加哥大学校长，这年他30岁。这可是件震惊教育界的大事。霍金斯何许人也？他8年前依靠半工半读从耶鲁大学毕业，当过作家、伐木工人、家庭教师和成衣厂推销员；8年后，他当上了芝加哥大学校长。这实在太令人难以置信了。老一辈教育人士对这位“神童”大不以为然。批评就像山崩石裂一样砸在霍金斯头顶，说他太年轻了，经验不足；说他还不具备成熟的教育观，当不了大学校长，甚至连各大报纸都加入了对他的攻击大军。

就在霍金斯上任的那一天，一个朋友对他父亲说：“今天报纸上的社论全都是攻击你儿子的内容，真把我吓坏了。”

霍金斯的父亲听了，淡淡答道：“没错，是攻击得很厉害。不过，请记住：从来没有人会踢一只死狗。”

不错，特别是这只狗越贵重，踢它的人就可以得到越大的满足。后来成为英国国王爱德华八世的温莎王子，也曾经被人这样狠狠踢过屁股。当时，他还在德文郡的达特茅斯海军军官学院读书。一天，一位教官发现温莎王子在哭，就问他发生了什么事。温莎王子开始不肯说，后来才说了实情：他被学院的同学踢了屁股。

这还得了，堂堂大英帝国的王储、未来的英国国王，在学校被人踢屁股！学院马上把所有的学生都召集起来，向他们说明王子并没有告状，但是一定要弄清楚为什么他们要这样对待温莎王子。

大家相互推诿，谁也不肯说。最后终于有人站出来，说出了这个让人哭笑不得的理由—他们想，如果他们将来成了皇家海军的指挥官

或军舰舰长，他们希望能够自豪地告诉别人：“我们曾踢过国王的屁股！”

所以，如果你被人踢了屁股，或者是被别人恶意批评了，请记住，他们这样做的原因只有一个：他们能从中获得一种自以为被看重的感觉。而出现了这种情况，通常也意味着你已经有所成就，并且值得别人注意。当一些人在骂那些受教育程度比他们高、工作能力比他们强或者在各方面都比他们优秀得多的人时，他们都会获得某种满足的快感。

■庸俗者的快感

我曾接到一个女人的来信，她在信里痛骂救世军的创始人威廉·布思。因为我在广播节目里曾对布思的善举大加赞扬，所以这个女人给我来信，说她募集来了800万美元的捐款，准备用于救济穷人，可这笔钱被布思侵占了。我知道这种指责非常荒谬，因为那女的根本拿不出证据。她只是想这样击垮一个比她高贵的人，以此获得满足。感谢上帝，没有让我娶这样的女人为妻。随后，我把这封无聊的信扔进了废纸篓。

我并不能从她的那封恶意来信中看出布思是什么人，但是我却清楚地了解了她是什么样的人。叔本华多年前就对这样的人作出了评判：“庸俗的人可以从伟人的错误和愚行中得到很大的快感。”

大概没有人会认为耶鲁大学校长是卑俗的人。然而，却有一位早期的耶鲁校长，对辱骂政界的风云人物似乎有莫大的乐趣。这位名牌大学的校长警告选民：“这个男人如果当选为总统，我们的妻子和女儿将沦为公平制度的牺牲者，受到莫大的屈辱而堕落，同优雅的人格永远分道扬镳，从而遭到上帝和大众的厌弃。”

这些话听上去非常严重，似乎比较适合作为给希特勒的弹劾宣言。可事实并非如此。这位校长所说的“这个男人”不是法西斯疯子希特勒，他的抨击对象是托马斯·杰斐逊—民主主义的导师、美国《独立宣言》的起草者托马斯·杰斐逊！

你有没有想到过有哪一个美国人曾经被别人骂做“伪君子”、“大骗子”、“只比杀人狂好一点点儿”呢？有家报纸就刊登了这样的一幅漫画：一个男人站在断头台上，一把雪亮的大刀正准备砍下他的头；当他骑马在街上走过时，一大群人围住他又叫又骂。这个男人会是谁呢？美国历史上有过这样的坏人吗？他干了什么罄竹难书的罪恶行径，竟至于遭到如此猛烈的口诛笔伐？告诉你答案吧，这个人就是美国独立战争领导人、我们的国父乔治·华盛顿！

所以，当我们因为遭受不公正的批评而忧虑的时候，请记住：不公正的批评通常是一种经过伪装的恭维，是对你的成就的另一种认可。记住：从来没有人会踢一只死狗。

卡耐基成功信条

■如果你被人踢了屁股，或者是被别人恶意批评了，请记住，他们这样做的原因只有一个：他们能从中获得一种自以为被看重的感觉。而出现了这种情况，通常也意味着你已经有所成就，并且值得别人注意。

■庸俗的人可以从伟人的错误和愚行中得到很大的快感。

■从来没有人会踢一只死狗。当这只狗越贵重时，踢它的人就可以得到越大的满足。

卡耐基成功金钥匙

千万不要因为遭受嫉妒而忧虑，因为嫉妒是万恶之源，怀有嫉妒之心的人不会对你抱有任何同情。卡耐基强调，当有人嫉妒你的时候，恰好证明你有了招人嫉妒的资本。这种另类认可方式也是对成功者的一种磨炼。面对非难一定要沉得住气，不能因为对方的无聊，自己也变得无聊。真正的勇士会更加努力进取、奋发向上，用事实给那些不公正的批评者和嫉妒者一个响亮的耳光。历史永远只会记住勇士们的成功，以及成功的过程，那些无聊的指责、中伤终会消失于无聊之中。

不要让批评伤害你

■不要过分认真

我曾访问过著名的施密德·帕特隆将军—就是那个外号叫老“锥子眼”、老“地狱恶魔”的帕特隆将军。他是统帅过美国海军陆战队的将军中最富有传奇色彩、最会摆派头的一个。

他告诉我：“我年轻的时候，总想使每一个人都对我有好印象，我非常想成为一个最受欢迎的人。在那段日子里，如果有人稍微给我一点儿小小的批评，都会让我伤心难过好半天。”可是，在海军陆战队的30年军旅生涯让他变得坚强。“我不知道被人当面责骂和羞辱过多少次，”他说，“他们骂我是疯狗，是毒蛇，是臭鼬。我被无数骂人专家骂过，只要是英文单词，想得出来或想不出来的脏字都被他们拿来骂过我。我会不会为此伤心呢？哈哈！现在我要是听到有人在我背后骂我的话，我根本就不会回头去理睬是谁在骂我。”

也许只有老“锥子眼”帕特隆对批评嗤之以鼻，但大部分人都对这种不值一提的小事过分认真了，这是可以肯定的。

我还可以举我自己的例子。许多年前，纽约《太阳报》的一个记者参加了我举办的一次成人教育示范教学会，但是他却攻击了我和我的工作，令我非常生气，我认为自己被他侮辱了。于是我给《太阳报》主编吉尔·霍奇斯打电话，要求他特别发表一篇启事，声明事实真相，并要作出道歉。我当时下定决心，一定要让那个记者受到相应的处罚。

现在我对我当时的行为感到羞愧。我现在才明白，买那份报纸的人大概有一半是不会去看那篇文章的，而看到的人也会有一半把它当做一件无关痛痒的小事来看，真正注意到这篇文章的人，几个星期之后又会有一半已经忘记了这件事。

其实，一般人根本就不会注意到你和我，或者去注意别人是如何对我们的。他们只会想到他们自己—从他们起床到早饭后、下班后、晚饭后，一直到他们再次上床睡觉。他们对自己的小问题的关注程度，远远超过那些对我们生死攸关、千钧一发的大事上千倍。

即使是别人说了你我一些无聊的闲话，或拿你我当笑柄，或者欺骗我们，从背后向我们捅刀子，或者我们最亲密的朋友出卖了我们，也千万不要沉溺在自怜中。应该提醒自己，想想耶稣基督，在他最亲密的12个人里，有一个人出卖了他，还有一个人在他遇到麻烦的时候公开背弃了他，还三次表明他根本不认识耶稣。这就是耶稣的遭遇。为什么你和我希望能够比他更好？

第二章 如何才能快乐（6）

更新时间2010-7-30 14:45:01 字数：4360

■做自己认为正确的事

伊莲娜·罗斯福可能是最受争议的美国总统夫人了。她受到过的批评实在够多，而她有过的朋友和敌人，可能比任何一个住在白宫的女人都要多得多。

有一次，我在访问过程中问罗斯福夫人，她是如何处理外界那些对她不公正的批评的。她告诉我，她小时候非常害羞，很害怕别人说她什么不好。如果有人批评她，她就会害怕得去找她的姑妈—老罗斯福（西奥多·罗斯福）的姐姐求助。她还总是对她姑妈说："我想做某件事，可是我担心会受到别人的批评。"

姑妈正视着她，一字一顿地说："不要管别人怎么说，只要你自己心里知道你是对的就行了。"罗斯福夫人告诉我，即使是她多年后住进白宫，姑妈的这一忠告仍一直是她的处事原则。她还告诉我："避免所有批评的唯一办法，就是做你心里认为对的事。因为无论如何你都是会受到批评的，做也该死，不做也该死。为什么不做自己觉得正确的事呢？"

这就是总统夫人给我的忠告。

我还问过马修·布拉什—美国国际公司总裁—是否很在意别人的批评，他的回答是："是的，早年我对这种事情非常敏感，因为我当时急于使公司上上下下所有人都对我有好印象。如果他们对我印象不好的话，我就会非常沮丧。所以，只要有一个人对我稍有怨言，我就会想

尽办法去讨好他，可这样做，总会使另一个人生气。等我再想来满足另一个人时，又会惹恼其他人。我越想讨好别人，以避免别人对我的批评，我的敌人就增加得越多。最后我告诉自己：‘只要你出类拔萃，你就一定会遭到批评，所以还是早点习惯为好。’认识到这一点后，我就决定尽我最大的努力去做我认为对的事，把我那把破伞收起来，让所有批评的雨水从我身上流下去，而不是流进我的脖子里。”

嘴长在人家脸上，你很难阻止别人对你进行不公正的批评，但是，你完全可以做一件比这重要得多的事—你可以决定是否让自己受那些不公正的批评的干扰。

■走自己的路，让他们去说吧

“如果我只是试着去读—更不用说回答所有对我的攻击，那么这个店子不如马上关门，去做别的生意。我尽我所知道的最好方法去做，也尽我最大的努力去做，而我也想一直这样把事情做完。如果结果证明我是对的，那么不论别人怎么说我，都无关紧要了！如果结果证明我是错的，那么即使我花10倍力气来说我是对的，也是徒劳。”

这是林肯所写的对待批评的态度，他也正是这样做的。当时内战正酣，国内对林肯的批评、谩骂如潮水汹涌，林肯写下这篇短文予以回应，显示了一代伟人的博大胸襟。

他的胸怀也影响到了后世。在第二次世界大战期间，个性极为自负的麦克阿瑟将军就抄下了这段话，挂在他办公室的墙上。丘吉尔也把这段话镶进镜框，挂在书房的墙上。也许，他们的心灵在这一刻可以共通。

■一笑了之

查理·舒伟伯在普林斯顿大学对大学生发表了一场演讲。在演讲中，他谈到了自己所学到的最重要的人生一课：舒伟伯的钢铁厂里有一个德国老人，有一次他因为一件事和其他同事发生了争执，结果被那些人合力抬起，扔进了工厂旁边的河里。当舒伟伯后来看到他的时候，他已浑身湿透，从头到脚都是泥水。舒伟伯问他究竟对那些把他

丢进河里的人做了什么才遭此厄运，这个德国老人回答说：“我只是一笑了之。”

“一笑了之”，这就是这个德国老人教给舒伟伯的生活态度。舒伟伯说，后来他就把这句话当做他的座右铭—只一笑了之。

当你被不公正批评包围时，这个座右铭尤其有效。别人骂你的时候，你可以回骂过去，可是对那些“只一笑了之”的人，你还能说什么？

所以，当我们受到不公正的批评时，我们一定要记住：尽你最大的可能去做你认为对的事情，然后收起你的破伞，免得批评你的雨水顺着你的脖子后面流进去。

卡耐基成功信条

■避免所有批评的唯一办法，就是做你心里认为对的事。因为无论如何你都是会受到批评的，做也该死，不做也该死。为什么不做自己觉得正确的事呢？

■虽然我们不能阻止别人对我们进行不公正的批评，但我们却可以做一件更重要的事：我们可以决定是否让自己受那些不公正的批评的干扰。

■让所有批评的雨水从我身上流下去，而不是流进我的脖子里。

卡耐基成功金钥匙

不知道有多少人的座右铭都是这句“走自己的路，让他人去说吧！”可又真有几个人能做到呢？人们总是患得患失，把一些无意义的东西看得过于重要。其实，人活着毕竟还是要为自己的，何必活得太累？何必在乎人言可畏？只要能喊出属于你自己的声音，走出属于自己的道路，这就足够了。真正的强者是绝不会奢求非得被人理解的，在他心里，无论是批评还是赞美，都与他无关。他一心要做的，就是坚持自己的目标，沿着自己的方向，把自己的路走好。

学会“到此为止”

■让忧虑到此为止

我刚满30岁的时候，曾是一个热血沸腾的文学青年。我疯狂地迷恋于文学创作，决定一辈子以写小说为生，希望有朝一日能成为杰克·伦敦或者托玛斯·哈代第二，这一直是我梦寐以求的理想。

当时，我怀着满腔热情来到欧洲，希望在那里体验生活，能帮助我激发创作灵感，写出不朽的传世作品。那时正值第一次世界大战结束，我在欧洲待了整整两年，我的成果是一部叫《大风雪》的小说。我对这部小说充满了自信，相信它一定能使我一鸣惊人。我带着它四处投稿，寻求出版途径。

也许我给自己的作品取的名字太好了，因为几乎所有的出版商对它的态度都如同它的名字一样—荒原上呼啸而过的暴风雪。我呕心沥血点灯熬油写出来的作品，在那些出版商的眼里成了一文不值的垃圾。他们通过我的经纪人，很直白地告诉我，说我没有写小说的天分。在那一瞬间，我感觉自己的心跳都已完全停止，血液也全部凝结了。

我记得我当时是失魂落魄地离开经纪人办公室的。那天简直是我的世界末日，所有关于文学的彩色梦幻泡沫一下子被击得粉碎。两年！两年！整整两年时间我就写出了一堆垃圾？我实在无法接受这样的现实。我在街上漫无目的地游走着，面对人生的一个关键十字路口，我必须作出一个重大决定。

我该怎么办？我该往哪一个方向走？对我来说，这是我30年以来人生的最大危机。对失败的不甘心，对未来的迷茫，使我一遍又一遍地陷入痛苦的思考中。几个星期后，我终于从迷茫中醒悟过来—我要让我的忧虑和痛苦通通到此为止！尽管我成为小说作家的梦想已经破灭了，但我为什么不把那次创作小说看做一次宝贵的经验呢？我已经知道自己失败的原因，那我完全可以去朝我能成功的方向继续前进。所以，我又回到了纽约，重新干起了我的老本行—成人教育。然后，在我有闲暇的时候，我就写一些名人传记或者是成人教育方面的书。

现在看来，这个选择对我真的有非常重大的意义。每当我回想从前，想起这个选择，我总会得意地想在大街上跳舞。我可以非常坦白地告诉你，从那一天开始，我就再也没有为自己没能成为哈代第二而后悔惋惜过，哪怕是一分钟也没有。

■“到此为止”的底限原则

查尔斯·罗伯茨是华尔街一个成功的证券投资顾问。他有一个非常有用的原则，这帮助他在华尔街的股票市场赚到了很多钱。其实，很多成功人士也都应用过这个原则。

他告诉我，他刚从得克萨斯来到纽约做投资经纪的时候，身上的全部家当就是朋友借给他做股票投资的两万美元。他曾经天真地认为自己对股票很在行，结果赔得分文不剩，连最开始做其他生意赚到的一些钱也全都赔光了。

如果只是把自己的钱都赔光了，那倒也罢了，可赔的钱里还有朋友们的钱，那就是一件坏事情了。尽管那些朋友都很有钱。投资出现如此不幸的结果，罗伯茨非常害怕再见到那些朋友，他总是想办法躲开他们。没想到的是，那些朋友倒是对这件事看得很开，不仅没有来找罗伯茨的麻烦，而且还表现得非常乐观，相信他一定会取得成功。

这让罗伯茨非常感动。他下定决心，在他再次进入股票市场之前，一定要先把股票市场的规律、特点弄明白，不打无准备之仗。他开始仔细研究以前犯的错误，并认识了一位叫波顿·卡希斯的人，这人是股票市场最成功的预测专家。他们很快成了朋友。罗伯茨知道卡希斯一直成功绝不可能全靠机遇和运气，他一定能从他那里学到很多东西。

卡希斯问了罗伯茨几个问题，了解了他以前的操作手法，然后就告诉罗伯茨股票交易中最重要的一条原则。他说：“我对我在股票市场上买的每一支股票，都设定了一个到此为止、不能再赔的最低标准。比如，我买了一支每股50美元的股票，我给自己规定不能再赔的标准是45美元。”也就是说，万一这支股票开始下跌，跌到比买入价低5美

元的时候，就应该当机立断把它抛售出去，这样损失也就限定在5美元以内，而不至于赔得太多。

卡希斯继续分析道：“如果当初你买得够聪明的话，你完全可能平均赚10美元到25美元，甚至是50美元。现在，设立了一个到此为止、不能再赔的最低标准，把你的损失限定在5美元，那么即使你有一半以上的判断出现错误，你还是能赚到很多钱的。”

罗伯茨听了恍然大悟—当初自己投资失误正是因为没有设定一个到此为止的底限，总盼着跌下去的又涨回来，结果越赔越多，最终血本无归。有了卡希斯的指点，再加上充分吸取以前的教训，罗伯茨很快学会了这个秘诀，投资手法越来越稳健，不仅挽回了以前的损失，还为自己和客户赚了不少钱，成了一个成功的投资经纪人。

故事到此还没有结束。罗伯茨后来发现，“到此为止”的底限原则不光适用于股票市场，同样也适用于生活。于是，他开始在股票投资以外，在每一件让自己感到不快和烦恼的事情上都定下“到此为止”的限制，效果非常好。

比如，他常常会和一个很不守时的朋友一起吃饭，但那人总是要在罗伯茨已经快吃完的时候才姗姗而来。自从罗伯茨给自己定下“到此为止”的底限原则后，他就告诉那位朋友：“以后我等你的时间限制是10分钟，如果你10分钟还没到，你就不用来了，因为你来了也会找不到我。”

■富兰克林终生难忘的错误

富兰克林7岁时，犯了他70年来一直难以忘怀的错误。那时，7岁的他看上了玩具店里的一只哨子，他马上把自己所有的零钱都掏出来，连价钱都不问就把哨子买了下来。回到家里，他非常得意地吹着哨子到处转，希望得到大家的羡慕。可是他的哥哥姐姐很快就发现他买哨子给人多付了钱，于是大家都来嘲笑他，而他懊恼得大哭了一场。

看起来这并不是什么大不了的错误，可多年后富兰克林成为了世界知名人物后，他还是清楚地记得这件多付钱买哨子的事。他说：“当我长大以后，我看见许多人的行为，就像我当初买哨子付了太多的钱一样。简而言之，我认为人类的苦难部分产生于他们错估了事物的价值，也就是他们为买哨子多付了钱。”这就是富兰克林从中得出的道理。

第二章 如何才能快乐（7）

更新时间2010-7-30 14:46:40 字数：4579

■不要为哨子多付钱

换一种方式来说，富兰克林的意思就是，如果我们以生活的一部分作为代价来付出，并且付得太多的话，那我们就是这个世界上的傻子。

仔细想想，这样的傻子还真不少。比如著名歌剧作家吉尔伯和萨利文就是这么一对儿。

他们在创作上绝对是一对儿天衣无缝的好搭档，一个作词，一个谱曲，写了很多世人喜爱的轻歌剧。可是他们知道如何创作出快乐的歌词和优美的曲调，却不知道怎样寻找生活中的快乐，也不知道该如何去控制自己的脾气。因为一块地毯的价钱，他们竟然反目成仇：萨利文为他们剧院买了一块新地毯，作为合伙人的吉尔伯看了账单后十分生气，认为萨利文虚报了数字。结果两人闹得不可开交，最后对簿公堂，从此到死都没有再交谈过。虽然在创作上仍是两人合作，但方式却是—萨利文为新歌剧谱好曲后，就把它寄给吉尔伯；吉尔伯看过后，填上词，再寄回给萨利文。后来有一次，他俩必须同时上台谢幕，于是他们站在舞台两边，向不同方向的观众鞠躬，这样就可以避免看见对方。他们不懂得在发生矛盾和不快的时候，定下一个“到此为止”的最低限度，结果，他们为买的哨子多付了钱—一对好搭档的友情和信任。

我的姑妈伊迪丝也为买的哨子多付了钱。她和法兰克姑父住在一栋被抵押出去的农庄里。那里土质不好，灌溉条件又差，自然没有好的收成，所以他们一直过着艰难的生活。可是姑妈却总喜欢买些窗帘和小饰品来装饰家里，所以她曾向附近一家小杂货店赊账买这些东西。姑父是个极注重信誉的人，不愿意欠债，也担心妻子会因此给家里增添一些不必要的麻烦，所以他私下找到杂货店老板，要他以后不再让他妻子赊账买东西。姑妈知道后，大发雷霆，这股怒火一直持续到50年后的今天。我已经不止一次听她说这件事了，尽管她如今都快80岁了，她还在说。我对她说："伊迪丝姑妈，法兰克姑父那样对你确实很不公平，但是那件事已经过去50年了，你为了它抱怨了整整半个世纪，你不觉得你为这件事付出的代价太大了吗？"也许她真的没有想过，她为这些不愉快的回忆会付出如此沉重的代价—长达半个世纪的内心的平静。

■一定要具备正确的价值观念

在100年前的一个夜晚，面对瓦登湖畔的一片寂静，梭罗在自己的日记中这样写道："一件事物的代价，需要当场交换，或在事后付出。"

所以，无论做什么，只要我们具备了正确的价值观念，我们的心灵就可以获得平静。而且我相信，只要我们定出一种个人的标准，我们的忧虑有一半就可以消除，那就是：和我们的生活比较起来，什么样的事情才是更值得的。

千万不要为买哨子多付钱！

因此，在忧虑毁了你之前，先改变忧虑的习惯。请记住：任何时候，如果我们想买的东西不一定合算的话，我们应该先停下来想一想，问自己三个问题：

我现在担心的问题，和我自己到底有什么关系？

这件让我忧虑的事情，我应该如何确定"到此为止"的最低限度，然后把它整个忘掉？

我到底应该为这个哨子付多少钱？我的付出是不是已经超过了它的价值？

卡耐基成功信条

■人类的苦难部分产生于他们错估了事物的价值，也就是他们为买哨子多付了钱。

■如果我们以生活的一部分作为代价来付出，并且付得太多的话，那我们就是这个世界上的傻子。

■一件事物的代价，需要当场交换，或者事后付出。

■任何时候，如果我们想买的东西不一定合算的话，我们应该先停下来想一想，问自己三个问题：

现在担心的问题，和我自己到底有什么关系？

这件让我忧虑的事情，我应该如何确定“到此为止”的最低限度，然后把它整个忘掉？

我到底应该为这个哨子付多少钱？我的付出是不是已经超过了它的价值？

■无论做什么，只要我们具备了正确的价值观念，我们的心灵就可以获得平静；只要我们定出一种个人的标准，我们就可以消除一半的忧虑，那就是：和我们的生活比较起来，什么样的事情才是更值得的。

卡耐基成功金钥匙

忧虑的人们有没有考虑过这样两个问题：我为什么忧虑？这件事值不值得我忧虑？相信大部分人认真仔细地想过之后，都会发现自己的可笑愚昧。我们的生活还有太多的价值等待我们去发掘，为毫无价值的哨子付出如此多的精力和时间是多么愚蠢。卡耐基给我们提出的底限原则，其实是告诉我们对待生活的态度应该更积极乐观，这样才能有一个正确的价值观，才能搞清楚什么才是对我们最重要的事物。想通了这一点，我们才能告别忧虑的阴霾，发现生活原来可以这么开心愉快。

不要锯木屑

■错误的价值

我曾经得到一个道理：使过去的错误产生价值的唯一方法，就是平静地分析我们过去的错误，并从中吸取教训，然后把它忘记。可我并没能好好照这句话去实践，结果吃了一个很大的亏。

那还是在几年前，我开办了一个规模很大的成人教育辅导班，在许多城市都设有分部。我花了很大一笔广告费来做宣传推广，效果很好，很多人都来报名参加辅导。而当时人手比较少，我每天都要忙于给学员们上课，所以根本就没时间和精力来管理财务问题。而且由于当时缺乏办学经验，我没想到应该去请一位专门的财务人员来管理各项经费的支出。

结果，过了将近一年，我发现了一个惊人的事实：虽然我们的辅导班反响很好，收入很不错，但我们却没有赚到半点利润。

按照前面所说的那个道理，此时我应该马上去做两件事：

第一件事，我应该向黑人科学家乔治·华盛顿·卡佛学习。当他被宣布破产，银行将其一生积蓄的5万美元没收后，别人问他是否已经知道自己破产了，他回答说："是的，我听说了。"然后继续上课堂教书。他把这笔损失就此从脑子里涂抹干净，以后再不提起。

第二件事，我应该分析自己的错误，然后从中吸取教训。

可我一件也没做成，相反，我开始发起愁来，整天为这次失误懊恼万分。而且自那以后的一连几个月，我几乎每天都是精神恍惚，吃不香，睡不好，人瘦了很多。我为这次失误付出了心力交瘁的代价，却没能从这次失误中吸取教训。很快我又犯了一个同样的错误，只是相对要小一些，这实在是万幸。

这下我才意识到自己的滑稽浅陋。过去的已经过去，懊悔也没有用，我们只能想办法去改变已发生的事情的影响，但对已发生的事情却无能为力。而我的愚蠢更在于没有从中得到教训，居然在同一个地

方再次摔倒。有了这次经验，我对那句话蕴涵的道理有了更深刻的体会。

■不要为打翻的牛奶哭泣

纽约的艾伦·桑德斯对他十几岁时上的一堂课一直念念不忘，他说这是他人生当中最有价值的一课。

那是一天早上，全班同学来到实验室上生理卫生课，任课老师端了一杯牛奶走进来，放在讲台上。学生们很诧异—这瓶牛奶跟这堂生理卫生课有什么关系？谁都猜不透老师的葫芦里卖的什么药。

就在这时，老师突然站起来，一掌把牛奶瓶拨到旁边的水槽里。瓶子碎了，牛奶泼得水槽里到处都是。然后，老师大声喊道："不要为已经打翻的牛奶哭泣！"

接着，他把所有的学生都叫到水槽边，要他们仔细看看那瓶被打翻的牛奶。"我要你们一辈子都记住，"他对学生们说，"这瓶牛奶已经没有了。你们眼睁睁地看着它被打翻泼光了，所以无论你怎么着急、怎么抱怨、怎么后悔，这一切都已经无法挽回。其实，只要我们先动动脑子，预先做好保护措施，这瓶牛奶就可以保住。可现在太晚了，所以我们能做的，就是把它忘掉，抛开这件事，全心全意地关注下一件事。"

这堂别开生面的课给桑德斯留下了如此深刻的印象，以至于他离开学校二十几年后仍然清楚地记得当时的情景。他说："我那时候经常为许多事发愁，常常为自己犯过的错误深深自责。交完考试卷后，我常常会在夜里失眠，害怕自己不及格……可是这件事教给我的实际生活经验，比我在中学阶段学到的任何知识都要好。它让我明白：只要可能的话，就不要打翻牛奶；万一打翻了，就要彻底忘记这件事。"

■不要锯木屑

西尼德是费城一家报纸的编辑，他很擅长把古老的真理用新颖而且吸引人的说法说出来。有一次他给一个大学的毕业生作演讲，他问

那些学生："你们中间有谁锯过木头？"有一部分学生举起了手。他接着又问："那么，你们有谁锯过木屑？"这下没有一个人举手了。

"这就对了，你们怎么可能锯过木屑呢？"他说，"木屑是已经被锯下来的，而那些已经过去的事情也是一样，当你为那些已经结束和过去的事情忧虑的时候，你就是在锯木屑。"

西尼德告诉我们：锯木头剩下来的木屑不能再锯了。而前著名职业棒球运动员康尼·马克在谈到自己是否会为输球哀伤时也说："以前我总是为输了比赛而烦恼，可是我后来发现这样对我没有任何好处，因为磨完的细粉不能再磨，水已经把它们冲到底下去了。"

■想办法弥补创痕

去年感恩节，我和杰克·登普西一起共进晚餐。登普西是世界前重量级拳王，自从10年前把拳王金腰带输给对手之后，他就退出归隐，后来成了一个出色的企业管理者。

吃饭时，我们的话题当然还是离不开他输掉拳王头衔的那场比赛。他告诉我，这场比赛是他职业生涯最难挨的一场，他在比赛中根本就没有一点儿获胜的机会，只是强撑着不倒下去而已。当后来裁判宣布拳王头衔易主时，这对他的自尊是个极大的打击。一年后他又和那个对手打了一场，结果仍然是没有一点儿机会取胜，他也就由此退役了。

但是失败的阴影总是笼罩在他的心头，他总是摆脱不了那种被挫败的创伤。为了不至于就此沉沦，他对自己说："我不想活在过去，我要承受住这一次打击，决不让它把我打倒。"他也做到了，他开始重新经营百老汇的登普西餐厅和大北方旅馆这两个属于他的产业。他利用自己在拳击圈里的威望和人脉，争取到了在自己的酒店里举办各种拳击表演赛的机会。他每天就是忙着宣传和安排拳击比赛，组织拳击展览会。他让自己忙着做一些有意义的事情，这样他既没时间也没精力去为过去担忧。"我过去10年来的生活，比我当世界拳王的时候好多了。"这是他最后告诉我的肺腑之言。

登普西告诉我他读的书并不多，但在我眼里，他正在不自觉地照着莎士比亚的话行事：“聪明人永远不会坐在那里，为他们的错误悲伤；相反，他们会很积极地寻找弥补创痕的良药。”

■唱歌的犯人

我曾经到辛辛监狱去参观过，让我极为惊诧的是那里面的囚犯看起来和外面的人一样快乐。我把我的感觉告诉了辛辛监狱的刘易斯·劳斯狱长。他告诉我，几乎所有的犯人来到辛辛监狱时，个个都心怀怨恨、脾气暴躁。几个月后，聪明人会慢慢地把自己的不幸丢到一边，安下心来在监狱里好好生活，尽量让自己过得舒服一点儿。劳

Chapter_4

斯狱长还说，有一个负责种菜的犯人甚至能做到一边耕种，一边唱歌。

我想，那个在浇花种菜时唱歌的犯人，比我们大多数人都要聪明得多，因为他知道他只要在纸上签字画押，即使有再大的能耐也抹不去他这一生的印记，眼泪流干也是徒劳。

所以，为什么要浪费眼泪呢？当然，我们不应该犯错或疏忽，但人非圣贤，孰能无过？即使战绩卓著如拿破仑，也输掉了他一生中所有重要战役的1/3。谁又能说我们的打仗记录一定比他差？更何况，即使把全世界的军队都集中起来，也救不了滑铁卢里的拿破仑了。

因此，我们要记住：不要试着去锯木屑。

第二章 如何才能快乐（8）

更新时间2010-7-30 14:47:13 字数：4542

卡耐基成功信条

■使过去的错误产生价值的唯一方法，就是平静地分析我们过去的错误，并从中吸取教训，然后把它忘记。

■锯木头剩下来的木屑不能再锯，磨完的细粉也不能再磨。当你为那些已经结束和过去的事情忧虑的时候，你就是在锯木屑。

■不要为已经打翻的牛奶哭泣！

■只要可能的话，就不要打翻牛奶；万一打翻了，就要彻底忘记这件事。

■聪明人永远不会坐在那里，为他们的错误悲伤；相反，他们会很积极地寻找弥补创痕的良药。

卡耐基成功金钥匙

昨天的失误、挫折都已离我们远去，继续去锯落下的木屑是毫无意义的行为。卡耐基是在告诫我们不要被过去羁绊住前进的脚步，眼睛应该坚定地往前看。无论过去是辉煌还是失败，毕竟都已一去不复

返了，而我们至少还有现在和未来把握在自己手中。对待生活积极一点、乐观一点、坚强一点，展示在我们面前的将是无垠的天空。而光明的未来终究会盖过灰暗的过去，忘记过去的失败和心痛，轻装前进，你才会生活得更好！

从批评中受益

■学会自我控制

H·P·霍华德是美国商业银行和信托投资公司的董事长，同时还是几个大公司的董事，在美国金融领域属于领袖级别的人物。他小时候并没有受过多少正规教育，只是在一个乡村小店里当店员，后来一个偶然的机会成为了美国钢铁公司信贷部的经理。谁能想到他会由此一发不可收，一步步向高峰迈进，最后达到如此辉煌的职业巅峰呢？

谈到他成功的原因，其实很简单。多年来，他一直有一个习惯，就是把一天之内工作上发生的所有的事都记在一个记事本上。到了星期天的晚上，他吃过晚饭后就把自己一个人关在屋里，打开那个记事本，把从星期一早上开始以来的所有会议、讨论和会谈，都如放电影一般在脑子里回想一遍。然后，他一边看，一边想："这次我犯了什么错误？""我能从中学到些什么？""哪些事情我做对了，应该怎样继续改进？"这种每周一次的分析检讨的习惯持续了一年又一年，他的错误也越来越少。其实，这种方法坚持下来很不容易，按他自己的说法，"有时我发现这种每周一次的检讨让自己很不高兴，甚至会为自己所犯的过错而吃惊。"但他没有回避这些，一直坚持下来了，所以才取得了今天的辉煌成就。他自己也认为"这是我曾经做过的事情中最有意义的一件。"

他的这种做法也许是跟富兰克林学习的。不过，富兰克林不会等到星期天晚上，而是每天晚上都会这样，他把当天发生的事情都仔仔细细地重新回顾一遍，从中总结自己做人做事上的得失。事情的起因是富兰克林在一次偶然的反思中发现自己有13个严重的缺点，比如浪费时间、为小事烦恼、与别人争论冲突等。如果这类错误不能减少发

生的话，他根本不可能取得大的成就。所以，他给自己规定，每个星期都要挑出一个缺点来改正，然后把当天的情况一一做成记录保存下来。到了第二个星期，他会再挑出一个坏毛病，然后重复上一个星期所做的事，进行第二场“战斗”。这样的过程足足持续了两年多的时间，使富兰克林的人格逐渐趋于完美。他也成为美国有史以来最受人尊敬和爱戴，也最具影响力的伟人。

■自己才是自己最大的敌人

我的私人档案柜里有一个文件夹，封皮上写着“我做过的所有傻事”。我把自己犯过的所有错误都记下来，存在这个夹子里。这是我15年前开始养成的习惯，也许是受到了霍华德和富兰克林的启示吧。

随着我年岁的增长，每当我把这个文件夹拿出来，看着这上面记录的我各种各样的傻事和错误，读着这上面我对自己的批评时，它们都能帮我解决我所面临的最困难的问题，使我能够控制自我。我发现其实自己所有的不幸几乎都应该怪我自己，而我以前常常把自己碰到的麻烦都推到别人身上。很多人在年纪大了以后都会意识到这一点。拿破仑在被放逐之后，曾感叹地说：“除了我自己，没有任何人应该为我的失败承担责任。我才是我自己最大的敌人，也是我不幸命运的根源。”

所以，阿尔贝特·赫伯德才说：“每个人每天至少有5分钟的时间是个笨蛋。所谓智慧，就是如何使自己犯错误的时间低于这5分钟。”

■成为自己最严厉的批评者

傻子会因为受到一点点批评就大发脾气，聪明人却会从这些批评当中学到更多的经验。著名诗人惠特曼说：“难道你所有的智慧都只是从那些羡慕你、讨好你或者常常站在你身边的人那里学来的吗？其实，从那些反对你、指责你、总是在路上阻挡你的人身上，也许你可以学到更多。”

不要等我们的敌人来批评我们或指责我们的工作，我们要胜过他们。在这一点上我们要成为自己最严厉的批评者。我们还要在敌人有

机会指责我们之前就找出自己的弱点和缺陷，并努力加以改正。达尔文就是这样做的，而事实上，他也花了15年的时间才做到这点。

当时，达尔文刚刚完成他的那本不朽的思想巨著《进化论》。这本书对生物创造及社会发展都提出了革命性的理论和观点，如果出版的话，这些震撼性的学说势必将动摇当时整个知识界和宗教界的思想基础。达尔文自然深知这一点，所以他为此花了15年的时间来收集考察，检验他的资料的真实可靠性，并对自己的理论深入研究，反复论证他的研究结果的真实性、科学性，力争使自己的学说更完善。

■欢迎别人的正确批评

如果有人骂你是“一个蠢材”，你会怎么办？你会感到自己被他羞辱了吗？你会因此大动肝火吗？

林肯就碰到了这样的人。这个人是当时林肯政府内阁的国防部长爱德华·斯汤顿。他为什么敢发这么大的脾气来以下犯上？原来，为了某种原因，林肯不顾斯汤顿的反对，签发了一项调动军队的命令。斯汤顿认为林肯这是不尊重自己、干涉自己的工作，于是拒不按林肯的命令行事，并大骂林肯签发这种命令是愚蠢至极的行为。

斯汤顿的话很快就传到了林肯的耳朵里。结果怎样呢？当别人都以为斯汤顿肯定会因此乌纱帽不保时，林肯却非常平静地说：“如果斯汤顿先生说我是蠢材，那我一定就是蠢材，因为根据我对他的了解，他几乎从来就没有错过。我得亲自去看看。”

果然，林肯见到斯汤顿后，斯汤顿以一个军事将领的专业立场，向林肯解释了他签发这项命令的错误以及可能带来的危害。林肯非常愉快地接受了斯汤顿的意见，收回了成命。

林肯就是这样，只要是诚意的批评，是以知识为根据并带有建设性的批评，他都会非常欢迎并愉快地接受。

林肯可以做到，你我大家也应该向他学习，欢迎别人对我们的客观批评。西奥多·罗斯福刚入主白宫的时候就曾说过自己如果能有3/4的时候不出错，就心满意足了；爱因斯坦也承认自己的结论有99%是错

的。这两位伟人都承认自己的错误如此之多，我们更没有理由认为自己不该被别人批评。

我听过这样一句话：“我们敌人的意见，往往比我们自己的意见更为接近实际。”在很多情况下，我都知道这句话是正确的。但每当有人批评我的时候，只要稍微没有控制自己的情绪，甚至有时还没弄清楚别人批评我什么，我就会出自本能地立刻为自己辩护。可每次这样做了之后，待我冷静下来，又会非常后悔。人到底不是逻辑性的生物，而是情感性的动物，我们每个人都不喜欢被别人批评，而是希望听到别人的称赞，却并不计较这种批评和称赞是不是公正的。

所以，如果我们听到别人对我们进行批评，甚至说的话也不怎么好听时，我们首先要做的就是不为自己辩护。如果要战胜人性的弱点，我们应该谦虚明理，去见见批评我们的人，并且说“如果批评我的人知道我所有的错误的话，他对我的批评一定会比现在更严厉”。我们要用这样的风度来赢得别人的尊敬和喝彩。

■从批评中进取

当你为受到不公正的批评而生气的时候，你不妨先冷静下来想一想，然后对自己说：“连爱因斯坦都承认自己有99%的时候是错的，那我至少也得有80%是错的。也许这样的批评并没错，如果真是如此，那我应该感谢那个人，并想办法跟他学习。”

查理·鲁克曼就是这样。他是佩苏顿公司的总裁，每年提供100万美元的赞助给鲍伯霍博的访谈节目。他从来都不看那些称赞这个节目的来信，而是专看那些批评的信件。他知道自己可以从这里面学到很多东西，从而获得有益的改进。而著名的福特汽车公司最近则对全体员工做了一次意见调查，请他们批评公司，公司的管理层希望能从这些批评建议中找出公司在管理和业务方面存在的缺点。

有一个肥皂推销员甚至常常请人来批评他。他刚开始为一家公司推销肥皂的时候，订单非常少，这使他常为能不能保住工作而担忧。他经过一番仔细思考，知道自己的产品和价格都没有问题，那么问题

一定出在自己身上。此后，每次当他没有做成业务时，他就在街上散步，边走边思考问题究竟出在什么地方：是态度不够热诚？还是与对方沟通出了问题？有时他干脆追回去对客户说：“我回来找你不是向你推销，我是希望能得到你的建议和批评。可不可以麻烦你告诉我，在我刚才向你推销的时候，有什么地方做得不好？你的经验比我丰富，你也比我成功，请你毫不掩饰地给我批评。”

有了如此诚恳的态度，他自然可以赢得很多朋友和非常宝贵的意见。

现在他怎样呢？我们应该想到这样的人迟早会取得大成就的。这个人现在已经不再干推销了，他已经成为全球最大的肥皂生产商CPP肥皂公司的董事长，他的名字叫E·H·利特尔。去年，他在全美国财富排行榜上名列第十五位。

不是每个人都能达到像H·P·霍华德、富兰克林、E·H·利特尔那样的成就的。现在，趁着没人的时候，你可以自己照照镜子，看清楚自己到底是哪一种人。

因此，要想不为别人的批评而忧虑，请记住：

我们要记住自己犯过的错误，时刻不忘自我深刻反省。

因为我们不可能达到完美，就请别人给我们坦诚的、有益的、有建设性的批评。

卡耐基成功信条

■不要等我们的敌人来批评我们或指责我们的工作，我们要胜过他们，在这一点上我们要成为自己最严厉的批评者。我们还要在敌人有机会指责我们之前就找出自己的弱点和缺陷，并努力加以改正。

■每个人每天至少有5分钟的时间是个笨蛋。所谓智慧，就是如何使自己犯错误的时间低于这5分钟。

■只要是诚意的批评，是以知识为根据并带有建设性的批评，都要非常欢迎并愉快地接受。

■如果我们听到别人对我们进行批评，甚至说的话也不怎么好听时，我们首先要做的就是不为自己辩护。如果要战胜人性的弱点，我们应该谦虚明理，去见见批评我们的人，并且说“如果批评我的人知道我所有的错误的话，他对我的批评一定会比现在更严厉”。我们要用这样的风度来赢得别人的尊敬和喝彩。

■我们敌人的意见，往往比我们自己的意见更为接近实际。

卡耐基成功金钥匙

卡耐基认为，一个聪明人，从赞扬中得到的是热情，从批评中得到的是进步。这样，他会渴望赞扬，也不会拒绝批评。批评完成了赞扬所没能完成的工作。君子一日三省其身，我们要时刻记住“谦受益，满招损”的古训。客观的批评能使人受益，不那么客观的批评也未必真能伤害到你。即使是恶意的批评，也常包含合理的成分。我们不妨以平静的态度将其中的恶意剔除，而将合理的部分引为借鉴。因此，不论是客观的还是不那么客观的批评，我们都不妨泰然处之。

第三章 做自己情绪的主人（1）

更新时间2010-7-30 14:51:03 字数：5600

学会控制你的愤怒

■愤怒有百害而无一利

有的人爱发脾气，容易愤怒，稍不如意便火冒三丈。发怒时极易丧失理智，轻则出言不逊，影响人际关系；重则伤人毁物，有时还会造成难以挽回的损失，事后让易怒者追悔莫及。

愤怒是一种常见的消极情绪，它是当人对客观现实的某些方面不满，或者个人的意愿一再受到阻碍时产生的一种身心紧张状态。在人的需要得不到满足、遭到失败、遭遇不公、个人自由受限制、言论遭人反对、无端受人侮辱、隐私被人揭穿、上当受骗等多种情形下，人都会产生愤怒情绪，愤怒的程度会因诱发原因和个人气质不同而有不满、生气、愤怒、恼怒、大怒、暴怒等不同层次。发怒是一种短暂的

情绪紧张状态，往往像暴风骤雨一样来得猛，去得也快，但在短时间里会有较强的紧张情绪和行为反应。

易怒者主要与其个性特点有关，大都属于气质类型中的胆汁质。胆汁质的人直率热情，容易冲动，情绪变化快，脾气急躁，容易发怒。易怒还与年龄有关，青年人年轻气盛，情绪冲动而不稳定，自我控制力差，比中老年人更易发怒。

愤怒的情绪对人的身心健康是不利的。人在愤怒时，由于交感神经兴奋，心跳会加快，血压会上升，呼吸也会急促，所以经常发怒的人易患高血压、冠心病等疾病；愤怒还会使人缺乏食欲、消化不良，导致消化系统疾病；而对一些已有疾病的患者，愤怒会使其病情加重，甚至导致其死亡。这一点古人早有认识，如中医认为“怒伤肝”、“气大伤神”等。

■找到愤怒的源头

一般而言，生气时刻可归类为下列几种：

1.当你因某种因素感到受挫、受胁迫或被他人轻蔑时；当你朝着既定目标前进，却可能由于某人的行为而受到阻碍时。

2.当着实受到严重伤害，但为了掩饰自己的脆弱，于是代之以愤怒，以求自卫时。

3.当某种情境或某人的行为勾起昔日某种不堪的回忆时。

4.当觉得自己的权利被剥夺，或遭到某人误解时。

5.当受到惊吓或处事不当时，自己生自己的气。

我们的确有时免不了会生气，但却鲜有人知道该如何来处理这种情绪。为了了解其中的原因，也为了探究愤怒产生的缘由，现在就让我们大致地来看一看一些可能伴随愤怒而来的情绪。

1.自以为是

当我们对某件事感到愤怒时，容易坚信自己是站在正义的一方的，而别人则错得离谱。在此种情况下，你不妨先问一问自己，事实真是如此吗?如果我们仍旧深信不疑，继之选择了表示自己的愤怒，如

此一来，你表现的极可能就是一副得理不饶人、气焰高涨的样子。你不妨扪心自问一下，你真的想给对方一点儿颜色瞧瞧吗?如果你有一丝一毫这种感觉，那么原因可能是你太看重自己了，抑或将他人的所作所为均看成和自己有利害关系，而非仅是他人的因素。举例来说，如果有个朋友答应你，要在星期一之前打电话给你，让你知道她是否能够帮你处理宴会事宜，但现在已经星期三了，而她依然没打电话过来—假使如此让你感到生气且义愤填膺，不要认为她一点儿都不尊重你，也许她只是临时有其他事给耽搁了，所以无法打电话给你。纵使这样并不能让愤怒消失无踪，但起码可以将它导向正轨。

2.自尊受损

关于这方面的应对之道所论及已多。事实上，如果我们觉得自尊心受损，我们可能就会把事情看得过于个人化，认为他人的行为均是针对我们的攻击或侮辱，即使他们并未存心如此。

3.好下结论

此项与前两项，尤其是“自以为是”，有着相当密切的关系。有人做了我们无法苟同的事，因此“他一定是错的”。如果你是个好下结论的人，你的思考一定倾向于这种方式：“他绝对是个笨蛋之极的人”等等。

倘若我们存有这种想法与感觉，往往就会在我们和相关者谈话时，于不知不觉中显露无遗。毕竟，很少有人会真的直接明白地说出自己愤怒的原因。

■如何控制愤怒

愤怒是一种极具毁灭力量的情绪，它不仅能够摧毁你的健康，而且可以扰乱你的思考，给你的工作和事业带来不良的影响。既然愤怒对我们的生活毫无用处，那么我们应该怎样来克制自己的愤怒情绪呢?

首先可以通过意志力控制愤怒，使愤怒情绪少产生，或有愤怒但不发作。愤怒时要多想想盛怒之下失去理智可能引起的种种不良后

果，心中不断提醒自己“不要发怒”，努力控制自己的情绪表现，这样可以起到控制愤怒的作用。

其次可以主动释放愤怒情绪，将心中的愤懑、不平向人倾诉，从亲朋好友处得到规劝和安慰，这样可以缓解怒气。还可以在工作、学习中向使自己愤怒的人说明自己的不满，说出自己的意见，使矛盾得以调和，使不满得以消除。

另外，易怒的人还可以尽量避免接触使自己发怒的环境，减少愤怒情绪，或者在即将发怒时通过转移注意力来减轻愤怒，尽快离开当时的环境，避免进一步的刺激，使愤怒情绪消退。发怒时可以看电影、逛公园、听音乐、散步，使注意力转向其他与愤怒无关的活动中，新的活动内容激发新的情绪，可使愤怒的程度降低。

具体而言，我们可以采取以下方法来控制自己的愤怒：

1.正面行动

愤怒提醒了我们，世事并非都如人所愿。不满是一件极富正面意义的事，少了它，人们就只会接受现状，而不会为了迈向自己的目标采取任何行动。举例来说，如果20世纪初的女性未曾因自己被掠夺公权而感到愤怒，那么她们也就不会为了投票权而抗争了。

2.舒解压力

表达愤怒可以舒解压力，否则压抑的情绪可能会导致焦虑甚至疾病，这些症状均可借由愤怒的宣泄得到缓解；然而这并不意味着我们必须将愤怒直接发泄在生气的对象身上。

3.更为开诚布公

愤怒可以使得双方关系更开诚布公，进而互相信赖。如果你知道某人愿意和你谈谈最为棘手的核心问题，而非只是将其含糊带过，假装不存在似的，那么一股崇敬之情便会在你心中油然而生。

4.情感疏通

倘若我们在情绪产生时，能够确实触及自己真正的感受(包括愤怒在内)，并适当加以处理，那么我们则不太可能将那些未表达或封闭的

情绪囤积起来，以避免巨大的内在压力或严重的沟通不良。

5.实现目标

不容忽略的是，存在愤怒情绪中的能量，同样是一股实现目标的动力。如果运用得当，它将能够帮助我们成为一个自信、坚定的人，能够适时地表达自己的内在感受，并且得到自己生命中梦寐以求的事物。但请务必谨慎处理。

卡耐基成功信条

■愤怒是一种极具毁灭力量的情绪，它不仅能够摧毁你的健康，而且还能扰乱你的思考，给你的工作和事业带来不良的影响。

■愤怒时多想想盛怒之下失去理智可能引起的种种不良后果，心中要不断提醒自己“不要发怒”，努力控制自己的情绪表现，这样可以起到控制愤怒的作用。

卡耐基成功金钥匙

愤怒是一种恶性情绪，对自己的身心健康极为不利。“怒伤肝”，“气大伤神”。当你感到要愤怒时，先提醒自己用意志力控制住，然后再向亲人或朋友倾诉，将愤怒释放出来，并从亲友那里获得规劝和安慰。

别让悲伤挡住了你的阳光

■悲观者的世界是灰色的

你为什么总是失败？无数次的失败将你推入黑暗的世界，让你享受不到成功的阳光。你想过没有，是谁挡住了你的阳光?

每一种心态都是每个人对人生的不同看法。在如铁般的现实里，每个人都会不可避免地遭受这样或那样的打击和挫折:因为高考落榜而精神委靡或是因为失恋而痛苦忧伤，因为无法适应快节奏的工作而丧失斗志……这些心理多半是人们意志薄弱、心态不成熟的一种表现。而这些异常的心理和悲观的心态往往导致痛苦的人生，往往影响对环境的正确看法。悲观者实际上是以自己悲观消极的想法看待客观世界的，在悲观者心中，现实是或多或少被丑化了的。现在社会上许多人

对未来和生活常常持有一种悲观的迷茫心理—对自己的过去，不管有无成功，不管有无辉煌，都一概加以否定，心理上充满了自责与痛苦，嘴上有说不完的遗憾；对未来缺乏信心、一片迷茫，以为自己一无是处、什么事都干不好，认知上否定自己的优势与能力，无限放大自己的缺陷。

■积极思考的力量

戴高乐曾经说过："困难特别吸引坚强的人。因为他只有在拥抱困难时，才会真正认识自己。"这句话一点儿也没错，有时，我们需要把困难当成机遇。

你自己努力过吗?你愿意发挥你的能力吗?对于你所遭遇的困难，你愿意努力去尝试，而且不止一次地尝试吗?只试一次是绝对不够的，需要多次尝试，那样你就会发现自己心中蕴藏着巨大能量。许多人之所以失败，只是因为未能竭尽所能去尝试，而这些努力正是成功的必备条件。仔细查看列出的失败清单，看看过去你是否已竭尽所能。如果答案是否定的，就请试试克服困难的第二个重要步骤，这就是学会真正思考，认真积极地思考。我确信积极思维的力量是惊人的，任何失败均能通过积极思维来解决，你能以积极思维来解决任何问题。

有一个14岁的男孩在报上看到应征启事，正好是适合他的工作。第二天早上，当他准时前往应征地点时，发现应征队伍已排了20个男孩。

如果换成另一个意志薄弱、不太聪明的男孩，可能会因此而打退堂鼓。但是这个小伙子却完全不一样。他认为自己应动脑筋，他不往消极面思考，而是认真用脑子去想，看看是否有法子解决。于是，一个绝妙方法便产生了!

他拿出一张纸，写了几行字，然后走出行列，并要求后面的男孩为他保留位子。他走到负责招聘的女秘书面前，很有礼貌地说："小姐，请你把这张便条交给老板，这件事很重要。谢谢你!"

这位秘书对他的印象很深刻，因为他看起来神情愉悦、文质彬彬。如果是别人，她可能不会放在心上，但是这个男孩不一样，他有一股强烈的吸引力，令人难以忘记。所以，她将这张纸条交给了老板。

老板打开纸条，看后笑笑交还给秘书。她也把上面的字看了一遍，同样笑了起来。上面是这样写的：

“先生，我是排在第21号的男孩。请不要在见到我之前作出任何决定。”

你想他得到这份工作了吗?你认为呢?像他这样会思考的男孩无论到什么地方都一定会有所作为。虽然他年纪很轻，但是他知道认真思考。他已经有能力在短时间内抓住问题核心，然后全力解决它，并尽力做好。实际上，你一生中会遇到很多诸如此类的问题。当你遇到问题时，一旦认真进行思考，便更容易找到解决办法。

要想克服失败的思维方式，学会积极思考非常关键。人必须调整心态，直到否定思维转变成肯定思维为止。

让每天都有一个愉快的开始，那么一天里所有的事都会变好。

卡耐基成功信条

■要时刻保持积极心态，别让悲伤挡住了你的阳光。

■让每一天都有一个愉快的开始，那么一天里所有的事都会变好。

■困难特别吸引坚强的人。因为他只有在拥抱困难时，才会真正认识自己。

卡耐基成功金钥匙

生活就像一面镜子，你对它流泪，它也对你流泪；你对它微笑，它也对你微笑。保持良好的心态，生活便总是美好的。如果你因错过太阳哭泣，你将继续错过月亮。擦洗昨日的尘埃，以一颗崭新的心面对今天，你将收获快乐与幸福。

学会喜欢自己

■自爱是健康的心理观

史迈利·布兰敦在一本书中写道："适当程度的'自爱'对每一个正常人来说，都是很健康的表现。为了从事工作或达到某种目标，适度关心自己是绝对必要的。"

布兰敦医师讲得很对。要想活得健康、成熟，"喜欢你自己"是必要条件之一。但这是表示"充满私欲"的自我满足吗?不是的，这应该是意味着"自我接受"—一种清醒的、实际的自我接受，并伴以自重和人性的尊严。

心理学家马斯洛在其著作《动机与个性》中也曾提到"自我接受"。他如此写道："新近心理学上的主要概念是：自发性、解除束缚、自然、自我接受、敏感和满足。"

成熟的人不会在晚间躺在床上比较自己和别人不同的地方。他可能有时会批评自己的表现，或觉察到自己的过错，但他知道自己的目标和动机是对的，他仍愿意继续克服自己的弱点，而不是自悔自叹。

成熟的人会适度地忍耐自己，正如他适度地忍耐别人一样。他不会因自己的一些弱点而感到活得很痛苦。

喜欢自己，是否会像喜欢别人一样重要呢?我们可以这么说:憎恨每件事或每个人的人，只会显示出他们的沮丧和自我厌恶。

哥伦比亚大学教育学院的亚瑟·贾西教授，坚信教育应该帮助孩童及成人了解自己，并且培养出健康的自我接受态度。他在其著作《面对自我的教师》中指出：教师的生活和工作充满了辛劳、满足、希望和心痛，因此，"自我接受"对每名教师来说，都是同等重要的。

今日，全美国医院里的病床，有半数以上是被情绪或精神出了问题的人所占据的。据报道，这些病人都不喜欢自己，都不能与自己和谐地相处下去。

我并不想在此处分析导致这种情况的各种因素。我只是认为，在这个充满竞争的社会，我们往往以物质上的成就来衡量人的价值，再加上名望的追求、枯燥乏味的工作，处处都使我们的灵魂容易生病。

我还坚信，普遍缺乏一种有力、持续的宗教信念，更是人们精神迷乱的重要因素。

■不要生活在别人的世界里

哈佛大学的教授怀特在《进步：性格自然成长的分析》中谈起了目前社会上很流行的一种观念：人应该调整自己去适应环境。怀特反驳说:“这种观念认为一个人的理想状态就是能成功地压抑自己以适应狭窄的生活方式，而不问这样做的结果是使人失去个性、目标和方向，影响了人创造与发展的潜能。”

我非常赞同怀特博士的观点。很少人有勇气特立独行或直面真实处境，我们在行动之前就被社会文化和经济观念限制住了。从吃饭、穿着到生活方式和观念，我们和邻居如此相似。一旦我们某个不一样的行为与这种环境相异时，我们就会变得精神紧张或神经过敏，甚至厌恶自己。

第三章 做自己情绪的主人（2）

更新时间2010-7-30 14:51:39 字数：5547

我认识的一位女性嫁给了一个野心勃勃、很有进取心、独断专行的政治家，于是，夫妇两人的社交圈—就是所谓的名流圈子—里面的人都是以社会地位和金钱数量来权衡人的。这位女性温柔贤淑，有谦虚的性格，但在这种环境中，她的优点都被别人认为是她的缺点，所以她越来越自卑，直到讨厌自己。

在我看来，这个女人的问题的关键不在于她无法适应环境，而在于她无法适应和接受自己，无法心平气和、快快乐乐地接受自己。她没有彻底明白，一个人只能按照自己的性格而不可能按照别人的性格来行事。

她要做的第一件事就是不能用别人的标准来权衡自己。她必须明确自己的价值观，然后自信地生活，并且善于和自己相处，消除厌恶自己的情绪。

夸大自己错误的程度和范围是讨厌自己的人经常做的事情之一。适当的自我批评是好事，有利于一个人的成长，但是演变为一种强迫性的观念时，就会使我们变得瘫痪，不能聚集力量做积极正面的事。

■学会包容自己的缺点

班上有一位女学员，她在班上说："我总是感到胆怯和自卑。别人好像都很沉着、自信。我一想到自己的缺点就感到泄气，于是就无法自如地说话了。"

每个人都有自己的缺点，但问题的关键不在于你的缺点，而在于你有多少优点。

决定一件艺术品和一个人的最终因素不是缺点。莎士比亚的作品中充满了历史和地理的基本常识的错误，狄更斯则尽力在小说中渲染伤感的气氛。但是谁计较呢?缺点并不妨碍他们成为一流的文学大师，因为优点才是最终的决定因素。我们在交朋友的时候也会感到对方缺点的存在，但是我们喜欢和他们交往是因为我们喜欢他们身上的优点。

自我完善的实现依赖于对优点的发挥，要取长补短，而不是整天惦记着自己的缺点。

对以前和当前错误的过分计较会导致一个人的罪恶感和自卑感快速滋长，不用很久，我们就不再尊重自己，习惯性地对自己痛打五十大板。所以，我们一定要让以前的事情沉到水底，然后游到水面上来重新呼吸新鲜的空气。

要学会喜欢和接受自己，首先必须挖掘自己对缺点的包容之心。包容不代表我们要降低对自己的要求，然后躺在床上睡大觉，而是要自己明白人无完人。对别人求全责备是不公平的，要求自己完美则是一种极端的自我本位。

我认识的一个女人是个绝对的完美主义者，她要求自己做什么事情都没有疏漏。但在别人眼里，她是个失败的人。一个简单的报告她需要折腾几个小时，耽误了自己和别人的时间；一篇主题演讲她什么

都要涉及和讲解，结果让听众感觉百无聊赖；她绝不接待临时到访的客人，因为她没有任何准备。她绞尽脑汁追求完美，事实上，她的确做到了一种形式意义上的完美，但直接的代价是毁掉了生活中的理解、自然和乐趣。其实，她所追求的完美并非完美本身，她是想超越别人，因为她不想自己在优点方面和别人处在同一水平线上，她想成为人群的焦点。所以，她做事并不是出于发挥自己已有的才能，她并不能享受工作和生活的欢乐，而只是为了超过别人，让自己在高高的完美的架子上昂起头。

人没有完美的，强迫性的对完美的追求一旦不成功，这个人就会变得讨厌甚至憎恨自己。

人不能时时刻刻都处在特别认真的状态中。学着喜欢自己的前提之一，就是能偶尔放慢行进的脚步欣赏自己。

马里兰州的精神病协会董事巴缔梅尔说:“过去的人习惯在睡觉之前回想一下当天的活动，做一下反省，现在的人好像已经很少这样了。实际上，这仍然是一个有用的办法。”

除非我们能与自己好好相处，否则很难期望别人会喜欢与我们在一起。哈里·佛斯迪克曾经观察那些不能独处的人，形容他们好像“被风吹皱的池水一样，无法反映出美丽的风景来”。

独处能使我们发现内在的休息港口，能有参详的对象，是我们与外界接触的基础。安妮·马萝·林柏在其著作《来自海洋的礼物》中曾说过：“我们只有在与自己内心相沟通的时候，才能与他人沟通。对我来说，我的内心就像幽静的泉水，只有在独处时才能发现其美。”

独处能使我们更客观地透视自己的生命。《圣经》的诗篇里有一句忠言：“要安静，便可知道我就是神。”这话至今仍是忠言。独处的确对我们的灵魂十分有益处，就好像新鲜空气对我们的身体极有帮助一样。

假如我们要依赖别人才能得到快乐与满足，则无疑会为他人增添负担，并影响到彼此之间的关系。要喜欢、尊重、欣赏我们自己，这

不但能培养出健康成熟的个性，也能增进与他人相处的能力。

如果你想让自己远离情绪化的泥潭，请记住下面的原则：

了解并喜欢你自己。

卡耐基成功信条

■成熟的人会适度地忍耐自己，正如他适度地忍耐别人一样。他不会因自己的一些弱点而感到活得很痛苦。

■不喜欢自己的人，表现在外的症状之一便是过度自我挑剔。

■独处对我们的心灵运动十分有益处，就好像新鲜空气对我们的身体极有帮助一样。

卡耐基成功金钥匙

学会喜欢自己、欣赏自己，从而接受自己，是你走向自信的第一步。如果你自己都无法喜欢自己，也就很难让别人喜欢你。要想拥有良好的人际关系，就必须首先学会喜欢自己。

用行为控制情感

■控制情感，才能把握自我

控制自己的情感是一个人把握自我的最基本要求。在日常生活中，人的情绪会发生一定的起伏波动，这确实是一种无法避免的现象。我们每个人可能都曾有过这样的体验：一旦自己情绪特别好的时候，不仅神清气爽，而且工作起劲，对人对事都充满了光彩与希望，周围的一切似乎都是那么美好；而当情绪特别低落时，不但心情沮丧，而且意志消沉，身边的世界仿佛布满了灰暗与失望。对一般的人来讲，这种极端的欢乐与悲哀的情绪反应不易为个体所控制，因此对个体生活极具影响作用。一旦情绪产生，有些人往往沉沦于悲哀、痛苦、抑郁、孤独的心境之中而不能自救自拔。这种认为情绪无法控制、只能听之任之的观点会给人的生活带来极大的负面影响。

从心理学的角度来讲，情绪是个体受到某种刺激所产生的一种身心激动状态。

其实，情感并不仅仅是出现在你身上的情绪，也是你自己对外界事物作出的一种心理反应。如果你主宰着自己的情感，就不会作出自我挫败性的反应。一旦你学会依照自己的选择控制个人的情感，你就踏上了一条通往“智慧”的路。在这条道路上，绝无导致精神崩溃的歧途，因为你将把情绪视为一种可选的因素，而不是生活中的必然因素。这正是人的个性自由的关键所在。

■情感是可以支配的

下面，我们可以借助于一个简单的三段论，通过逻辑推理，让你摒弃那种认为情感无法控制的观点，并开始控制自己的思维和情感：

1.逻辑三段论。

大前提：狄克是一个人；

小前提：所有的人脸上都有毛；

结论：狄克脸上有毛。

2.不合逻辑三段论。

大前提：狄克脸上有毛；

小前提：所有的人脸上都有毛；

结论：狄克是一个人。

从逻辑学的角度来讲，大前提必须与小前提一致。在上面第2个三段论中，其结论是错误的，因为狄克可能是人，也可以是猿猴或者其他脸上有毛的动物。

下面让我们看看第3个逻辑推理，这一例子将有助于让你彻底摆脱那种认为情感无法自我控制的观点。

3.逻辑三段论。

大前提：我可以控制自己的思想；

小前提：我的各种情感都来源于我的思想；

结论：我可以控制自己的情感。

在上面这个三段论中，大前提是十分明确的，一个正常的人完全可以控制自己的思想和行为，所以你有能力对自己头脑所接收的信息

进行思考。例如，如果有人要求你想象一只红色的羚羊，你可以将它想象成绿色，也可以将它想象成一只小山羊，或者干脆想象成别的东西。只有你自己才能控制进入你头脑中的各种想法，只有你才能对大脑的思想库作出选择，并组织成一定的逻辑程序。如果你不相信这一点，那请你试想一下：如果不是你在控制着自己的思想，那是谁在控制?是你爱人、上级，还是你的妈妈?假如真的是他们在控制着你的思想，那建议你立即送他们去医院治疗，这样你马上就会好起来。但客观的现实很清楚：是你—而且只有你—控制着自己思维的机器，你的大脑完全属于你自己，你可以完全控制住自己的思想，并完全由你决定是否加以保留、改变、审视或交流。除了你，谁都无法钻进你的大脑，也不能像你那样体验自己的思想和情感。

其次，3中的小前提也是无可非议的。无论是从科学原理，还是根据常识判断都可以证实：一个人如果没有思想，那就没有情感。丧失了大脑功能，“感觉”能力也就不复存在了。人的每一种感情都是一种思想的生理反应。只有从思维中心得到某一信息之后，人才会出现哭泣、害羞、心跳加速以及其他各种可能的情绪反应。如果思维中心受到损坏或发生故障，你就不会作出任何感情反应。在大脑受到损伤的情况下，人甚至会感觉不到肉体的痛苦—即使将手放在炉子上烤焦了，也不会感到疼痛。因此，你的小前提是千真万确的。任何一种情感都必然产生于思维之后，因而没有思维，就没有情感。

有这样一个例子：迈克是一位年轻的公司职员，公司老板认为他做事太笨，对他的评价也不很好。为此，迈克常常感到十分痛苦。

我们试想一下：要是迈克并不知道自己的老板认为他很笨，他还会因此而不快吗?当然不会，一个人怎么会为自己不知道的事情痛苦呢?由此看来，造成迈克精神不快的原因并不在于上司对他的看法，而在于他自己的感觉。此外，迈克不快的原因还在于，他确信别人的看法比自己的看法更为重要。如果他认为自己并不太笨，而且极力通过自己的表现向老板来证明这一点，他也就不会因此而痛苦了。

这一推理同样适用于对各种事物及其他人的看法:某个人的死亡并不会使你感到悲伤；在得知其去世前，你是不会悲伤的。使你悲伤的原因并不在于其死亡这一事实，而在于你听到死讯后作出的一种心理反应。阴雨天气本身不会使人抑郁，抑郁是人类特有的一种情绪。如果你怕由于天气下雨或阴天而抑郁，那是因为你自己对天气的反应使你感到抑郁。当然，这并不是说你应该欺骗自己而非得喜欢阴雨天气，而是说你可以想一想："我为什么非要感到抑郁呢？""这样能使我更积极有效地解决问题吗？"

尽管上述逻辑推理证明人总是在支配着自己的情感，但我们从小到大所接受的传统文化一直表明：一个人对他的情感是无能为力的。虽然我们实际上控制着自己的情感，但我们所学到的大量日常用语却往往否认这一点。下面我们简要列举一些此类常用语，分析一下每句话的含义，我们可以发现，这些话都含有一个共同的潜台词，即你对自己的情感是没有任何责任的。只要我们将每一句话重新组织一下，使其更为确切，就能说明一点：你在驾驭着自己的情感，而且你的情感是由你对外界事物的看法产生的。

也许你会认为，左栏的每句话不过是一种修辞方式，它并不说明任何问题，或者只是一种习惯用语而已。如果你这样解释，那你不妨试问一下：右栏中的每句话为何没有形成口头语?其答案很简单，因为我们的传统文化和社会环境总是提倡前者而排斥后者。

我们每个人都应该对自己的情感负责。你的情感是随着你自己的思想而产生的，那么，你只要愿意，便可以改变对任何事物的看法。首先，你应该想一想：精神不快、情绪低沉或悲观痛苦到底能给你带来什么好处?然后，你就可以认真地分析一下导致这些消极情感的各种思想。

成功人士与普通人士的最大区别在于前者用行为控制情感，后者用情感控制行为。成功人士在控制情绪时有许多方法和技巧，值得我们学习。

■掌握控制情绪的技巧

奥格·曼狄诺写的《世界上最伟大的推销员》向我们提供了许多控制情绪的方法。书中虚拟了一个巧妙的故事：少年海菲获得了10卷神秘的《羊皮卷》，他根据《羊皮卷》的原则行事为人，最终成为了世界上最伟大的推销员、最伟大的商人，建立了庞大的海菲商业帝国。10卷《羊皮卷》，其实就是10条做人行事的准则。这10条准则是：

1.决心。“今天，我开始新生活。”

2.爱心。“我要用全身心的爱来迎接今天”；“最主要的，我要爱自己。”

3.恒心。“坚持不懈，直到成功。”

4.信心。“我是世界上最伟大的奇迹”；“我能做的比已经完成的更好。”

5.重视今天。“忘记昨天，也不要痴想明天”；“假如今天是我生命中的最后一天。”

6.控制情绪。“今天我要学会控制情绪”；“有了这项新本领，我也更能体察别人的情绪变化。”

7.快乐。“我要笑遍世界。”

8.自重。“今天我要加倍重视自己的价值。”

9.行动。“我现在就付诸行动。”

10.信仰。“万能的主啊，帮助我吧。”

这些就是迈向成功之路的金钥匙。这10把金钥匙里面，有两把金钥匙同情绪有关：第6条“控制情绪”和第7条“快乐”。可见，控制情绪在人生的成功之路上是多么地重要。

下面，我们看一看神秘的《羊皮卷》里面是怎样来告诉人们控制情绪的。

《羊皮卷之六》：

“潮起潮落，冬去春来，夏末秋至，日出日落，月圆月缺，雁来雁往，花开花谢，草长瓜熟，自然界万物都在循环往复的变化中，我也

不例外，情绪时好时坏。”

“这是大自然的玩笑，很少有人窥破天机。每天我醒来时，不再有旧日的心情。昨日的快乐变成今日的哀愁，今日的悲伤又转为明日的喜悦。我心中像有一只轮子不停地转着，由乐而悲，由悲而喜，由喜而忧。这就好比花儿的变化，今天绽开的喜悦也会变成凋谢时的绝望。但是我要记住，正如今天枯败的花儿蕴藏着明天新生的种子，今天的悲伤也预示着明天的快乐。”

第三章 做自己情绪的主人（3）

更新时间2010-7-30 14:52:12 字数：5867

“我怎样才能控制情绪，让每天充满幸福和欢乐?我要学会这个千古秘诀：弱者任思绪控制行为，强者让行为控制思绪。每天醒来，当我被悲伤、自怜、失败的情绪包围时，我就这样与之对抗：

沮丧时，我引吭高歌。

悲伤时，我开怀大笑。

病痛时，我加倍工作。

恐惧时，我勇往直前。

自卑时，我换上新装。

不安时，我提高嗓音。

穷困潦倒时，我想象未来的财富。

力不从心时，我回想过去的成功。

自轻自贱时，我想想自己的目标。”

《羊皮卷之六》里面所阐述的控制情绪的箴言可以说是句句珠玑。只要你真正能够按照上面的原则来思考和行事，那么你一定能在通向成功的路上获得意外的收获。

卡耐基成功信条

■事实上，你在驾驭着自己的情感，而且你的情感是由你对外界事物的看法产生的。

■成功人士和普通人士的区别在于前者用行为控制情感，后者任情感控制行为。

卡耐基成功金钥匙

每个人都难免会有情绪波动，当情绪低落时，不妨以积极的行动来改变情绪，而不是任由自己陷在消极情绪的泥潭里而不能自拔。情绪与行为可以相互作用，消极的情绪导致消极的行为，积极的行为产生积极的情绪。

每天为自己打气

■拳击手杰克·丹普的经验谈

以下是拳击手杰克·丹普先生远离忧虑的故事：

“在我的拳击生涯中，最强劲的敌人不是那些重量级的选手，而是自己内在的情绪困扰，因为情绪上的忧虑不但会消耗体力，还会影响拳击的进行。所以，我为自己制订了一套原则借以保持充沛的体力与旺盛的精力。这一套原则就是：

1.为了让自己有充分的勇气，每当拳赛开始前我都会自我鼓励一番。我反复地对自己说：“不要怕，没有什么可以伤得了我的，他击不倒我。”这种积极的鼓舞确实产生了不少作用。

例如，在我和佛波比赛的时候，我不断地对自己说：“没有人敌得过我，他伤不了我，他的拳头伤不了我，我不会受伤，不管发生什么事，我一定要勇往直前。”像这样为自己打气，使想法趋向积极，对我帮助很大，甚至使我不觉得对方的拳头在攻击。在我的拳击生涯中，我的嘴唇曾被打破，我的眼睛曾被打伤，肋骨曾被打断，而佛波的一拳将我打得飞出场外，摔在一位记者的打字机上，把打字机压坏了；但我对佛波的拳头却并无感觉。只有一次，那天晚上李斯特·强森一拳打断了我的三根肋骨，那一拳虽不致让我倒下，但影响到了我的呼吸。我可以坦白地说，除此之外，我在比赛中未对任何一拳有过知觉。

2.我一再地提醒自己，忧虑不但于事无补，反而还会产生相反效果。我的大部分忧虑，都出现在我参加重大比赛之前，也就是接受训练期间。我经常在半夜醒来，一连好几个钟头，心里十分忧虑，辗转反侧，无法成眠。我担心会在第一回合中被对方打断手，或扭了脚踝，或眼睛被严重打伤，如果是这样的话我就不能充分发挥优势。所以，每次因为担心第二天的赛程而睡不着觉时，我就会下床对着镜子中的自己说："你真是个傻瓜，何必为了尚未发生的事或根本不会发生的事而担忧呢?人生如此短暂，应该好好把握、享受生命才是啊，还有什么比健康更重要呢?"这样日复一日、年复一年地提醒自己，久而久之，这些话好像印到了我的骨髓里，经常不自觉地就浮现在脑海中，帮助我克服了许多情绪上的困扰。

3.最后一项，也是最重要的一项就是祷告。一天中我有好几次与主交谈的机会，拳击赛中每次回合的铃响前、每餐吃饭前、每晚入睡前，我都会虔诚地祷告，祈求上帝赐给我力量与勇气，让我打好每一场人生战役。我的祈祷获得了回应吗?当然，上帝对我的回报远远超过了我的付出!

■"我激励你"

每天早晨给自己打气，是不是一件很傻、很肤浅、很孩子气的事呢?不是的，这在心理学上是非常重要的。

世界上不是每个人都要面临巨大的困难，但是每个人都存在着若干问题，每个人都能通过暗示或自我暗示让激励标记产生作用。一种最有效的形式就是有意记住一句自我激励的语句，以便在需要的时候，这句话能从下意识心理闪现到有意识心理。

阿廉·方索斯曾是美国密苏里州东南地区某农场的一个病孩子。他在小学时遇到了一位优秀的老师，这位老师鼓励小阿廉·方索斯去改变自己的世界。老师用挑战的方式鼓励他："我激励你!""我激励你成为学校中最健康的孩子!""我激励你"成了阿廉·方索斯一生自我激励的语句。

他果真变成了学校中最健康的孩子。他在85岁逝世之前，帮助了数以千计的青年获得良好的心态，他还帮助他们立志高远、做事刚勇、考虑周到。

“我激励你”激励他建立了美国最大的公司之一—若尔斯通培里拉公司；“我激励你”激励他从事创造性的思考，把负债转化为资产；“我激励你”激励他组织美国青年基金会—它的目的是训练青年男女独立生活的能力；“我激励你”激励阿廉·方索斯写了一本书，名叫《我激励你》，今天这本书正在激励着男子和妇女们勇敢地把这个世界改造为更好的社会。

阿廉·方索斯是一个多么好的证明啊!一句自我激励语能有力地帮助人们发挥积极的心态!

说到此不禁让人想起那些在兴旺的1920年里取得经济成功的人，那时他们是以极好的态度开始他们的事业的。可是当1930年经济萧条袭来的时候，他们便遭到了失败—他们破产了。他们的态度便从积极的变为消极的，他们的法宝被翻到了“消极的心态”那一面。他们停止了努力，他们像那些抱持消极心态的人一样变成了一蹶不振的失败者。

■根除消极心态

有些人似乎在所有的时候都能充分使用积极的心态；有些人开始时使用，然后就停止使用了。但是，另一些人—我们中的大多数人—并没真正地开始使用对我们很有用的巨大力量。消极心态包括以下几个方面：

1.惰性导致愚昧无知

对于不知事实或缺乏实际知识的人来说，面对一件事的愚昧无知似乎是合乎逻辑的；对于知道事实或具有实际知识的人来说，就可能是不合逻辑的了。当你在作决定的时候，如果你不肯保持开朗的心胸，不肯学习真理，那就是愚昧无知了。消极的心态会在愚昧无知的基础上不断地生长。

具有积极心态的人可能不知道事实，也缺乏实际知识。他可以不了解情况，然而他认识基本的前提—真理就是真理。因此，他就力图保持开朗的心胸，努力学习。他必须把他的结论建立在他所知道的事情上，并且准备在他认识更多些时就改变这些结论。

现在让我们再审视一下我们心理上的蛛网，这些似乎还存留在你的脑中：

（1）消极的感情、情绪、激情、习惯、信条和偏见。

（2）只看到别人眼中的“凶煞”。

（3）由于语义上的误解所产生的争论和误解。

（4）由于虚假的前提而做出的虚假结论。

（5）把概括一切的限制性的词或词组作为基本或次要的前提。

（6）“需要”有可能迫使人产生不诚实的想法。

（7）不清洁的思想和习惯。

（8）担心应用心理的力量。

这样，你就可以看到蛛网有许多种—有些是细小的，有些是巨大的；有些是脆弱的，有些是结实的。然而，如果你把你自己的蛛网再列一张表，然后仔细检查每个蛛网的各条蛛丝，你就会发现它们都是由消极的心态织成的。

你把它们考虑一会儿，然后你会发现由消极的心态所织成的最强有力的蛛网就是惰性蛛网。惰性会使你无所作为。如果你转向错误的方向，它就会使你不去抵抗或不思停止，你就会继续前进，向下滑去。

2.警惕潜意识的误导

一个人的潜意识通常是难以改变的，它经常会配合你本身的才能或曾犯过的错误，而把这些不愉快的经历返还给你。换言之，当你在潜意识中制造了消极的观念后，潜意识便会将你制造过的错误想法不分时候地任意归还于你，因此在你的思维过程中，极可能将你误导。

为避免遭受原有潜意识的误导，最好的方法莫过于将积极性的立场灌注于潜意识中，并努力培养积极的想法。如此你无异是在向你的潜意识灌输真理，而不久之后，你的潜意识也将开始把这些真理归还于你。

使潜意识变得积极的最佳方法便是摒除存在于你思想或言谈间的消极想法。例如，每当人们意识到消极想法存在时，便对自己的说话方式作一番分析，其结果往往令人感到十分惊异。

因为许多人都存有类似如下的想法:“我担心也许会来不及”，“轮胎是不是磨损了”，“我想，我办不到那件事”，“这个工作我大概无法胜任，因为我会忙不过来”等。此外，遇到事情有不好的发展结果时，他们就会说道：“哦!果然不出我所料。”又如，在抬头望见天空布满乌云时，心情会变得忧虑起来，并说：“我原本就知道会下雨!”

这些都属于“消极心态”。我们千万不可忽略“积少成多”的道理。当你的言谈中充满“消极心态”时，它会不知不觉地渗入你的思想深处，并积存它的影响力量，而这种力量往往会滋长到令人惊异的地步，甚至会在不久之后使你陷入“无能症”的泥沼中。

所以，你要下定决心，要从自己的言谈间根除这种“消极心态”。因为对于这种消极的心态，最好的消除办法是：不论对任何事都要表示积极肯定的主张，如事情将有顺利的结果、能够胜任工作、不会招致失败、必会准时到达等。由于这种把积极想法说出来的做法具有相当于在内心中呼应的积极力量，因此它能使你感到一切都将顺利地进行。

曾经有一幅引擎油的广告，上面写着：“洁净的引擎经常是力量的供应源泉。”这个广告的作者就一定有一个积极心态，这对他的事业必定产生积极影响。换言之，洁净的心会是力量的供应来源。因此，请洗净你的思想，赋予你自身一颗洁净的心吧!

为了克服障碍，你不妨采用“不相信失败”的哲学之道。人们处理障碍的结果往往决定于其本身所持的心态，因为人们的障碍大多数源

于心理上的问题。

也许你对此有所怀疑，但是任何人对于障碍的态度却绝对是心理方面的事。试想，一件事从考虑到决定的过程，是否即是心理的活动?你对于障碍的想法如何，是否会决定你对它所采取的行动或态度?事实上，如果你面对障碍之初便在心中断言绝对无法克服它，你便会在自认为“反正做不到”的心理下真正无法克服了。相反地，如果你拥有克服障碍的信心，情况自必不同。

因此，请你牢牢记住：障碍绝对没有你想象中的那般困难，而是可以设法克服的。

无论在培养这种积极想法之初，你的信心是多么微小，只要保持这种想法，你必能获得成功。

卡耐基成功信条

■一个人最大的敌人是自己，胜利属于那些在失败时不断地为自己打气、对自己说“我能行”的人。

■每天早晨给自己打气并不是一件很傻、很肤浅、很孩子气的事，相反，这从心理学的角度来看是非常重要的。

卡耐基成功金钥匙

人难免会遇到一些挫折和烦恼，因此要懂得及时为自己打气，保持斗志和热情。人的心态就像车轮胎，经过几番颠簸，就会漏掉一些气，开始松软下来；及时充气，才能继续前行。

保持积极心态

■心态决定我们的生活方式

乐观态度或悲观态度，是人类典型的也是最基本的两种倾向，它影响着我们的生活方式。美国医生做过这样一个实验：他们让患者服用安慰剂。安慰剂呈粉状，是用水和糖加上某种色素配制的。当患者相信药力，就是说，当他们对安慰剂的效力持乐观态度时，治疗效果就显著。如果医生自己也确信这个处方，疗效就更为显著了。这一点

已用实验得到了证实。悲观态度是由精神引起的，而又会影响到组织器官。

有一个意外的事故证明了这一点：一位铁路工人意外地被锁在了一个冷冻车厢里，他清楚地意识到他是在冷冻车厢里，如果出不去，就会冻死。不等20个小时后，冷冻车厢被打开时他已死了，医生证实是冻死的。可是，有关人员仔细检查了车厢，发现冷气开关并没有打开。而那位工人确实死了，因为他确信，在冷冻的情况下是不能活命的。所以，在极端的情况下，极度悲观会导致死亡。一位乐观主义者总是假设自己是成功的，就是说，他在行动之前，已经有了85%的成功把握；而悲观主义者在行动之前，却已经确认自己是无可挽救了。

一个积极者就是一个这样的人：当他的鞋子穿破了的时候，他只是认为他回到了光脚走路的时代。消极者说："我只有看见了才会相信。"积极者说："只要我相信，我就会看见。"积极者采取行动，消极者静止不动。积极者看见半杯水会说它满了一半，消极者看见同样的半杯水会说它有一半是空的。原因很简单，消极者往杯子里倒水，而积极者却从杯子里取水。

在生活中，成功和失败之间仅有毫厘之差。

例如，骏马奈斯华在不到一小时的赛跑中赢得了第一，得到了100万美金。而在这仅有一小时的赛跑后面却藏着上千个小时的艰苦训练。显然，奈斯华这匹至少值100万美元的马一定是一匹罕见的好马。你可以用100万美元买100匹值1万美元的赛马，这是一个简单的算术问题。一匹值100万美元的马比一匹值1万美元的马跑得要快100倍，对吗?错了!它能跑得比那匹马快2倍，对吗?还是错了!实际上，它只能比那匹马快25%，或是只有10%或1%，对吗?还是错了!

那么究竟一匹值100万美元的马比值1万美元的马跑得快多少呢?几年以前，在阿林顿·福特瑞蒂，第一名骑手和第二名骑手的奖金差额是10万美元。那次比赛的跑程是1.25英里，第一名和第二名的差距仅有1/71280英里，而我们要重申的是仅仅这点儿差距就值10万美元。

1974年在肯塔基的德比所举行的赛马比赛中，第一名骑手赢得了2.7万美元。不到2秒钟后，另一名骑手也骑着马冲过了终点线，他是第四名，只得到30美元。

生活就像一场比赛，我们无法改变它的规则。我们能够并且必须去做的是掌握这些规则，利用这些规则来发挥我们最大的潜能。

米歇尔曾经是一个不幸的人。

一次意外事故，把他身上65％以上的皮肤都烧坏了，为此他动了16次手术。手术后，他无法拿起叉子，无法拨电话，也无法一个人上厕所，但以前曾是海军陆战队员的他从不认为自己被打败了。他说:“我完全可以掌握我自己的人生之船，我可以选择把目前的状况看成倒退或是一个起点。”六个月之后，他又能开飞机了!

米歇尔为自己在科罗拉多州买了一幢维多利亚式的房子，另外也买了房地产、一架飞机及一家酒吧。后来他和两个朋友合资开了一家公司，专门生产以木材为燃料的炉子，这家公司后来成为佛蒙特州第二大私人公司。

第三章 做自己情绪的主人（4）

更新时间2010-7-30 14:52:56 字数：5854

在米歇尔开办公司后的第四年，他开飞机在起飞后又摔回了跑道，把他的十二节脊椎骨压得粉碎，腰部以下永远瘫痪!“我不解的是为何这些事老是发生在我身上，我到底是造了什么孽，要遭到这样的报应?”

米歇尔仍选择不屈不挠、丝毫不放弃，还日夜努力使自己能达到最高限度的独立自主。他被选为科罗拉多州孤峰顶镇的镇长，以保护小镇的美景及环境，使之不因矿产的开采而遭受破坏。米歇尔后来又竞选国会议员，他用一句“不只是另一张小白脸”的口号，将自己难看的脸转化成了一项有利的资产。

尽管面貌骇人、行动不便，米歇尔却坠入爱河，且完成了终身大事，也拿到了公共行政硕士证书，并坚持他的飞行活动、环保运动及

公共演说。

米歇尔说："我瘫痪之前可以做1万件事，现在我只能做9000件，我可以把注意力放在我无法再做的1000件事上，或是把目光放在我还能做的9000件事上。我的人生曾遭受过两次重大的挫折，如果我能选择不把挫折拿来当成放弃努力的借口，那么，或许你们可以用一个新的角度来看待一些一直让你们裹足不前的经历。你可以退一步，想开一点儿，然后你就有机会说：'或许那也没什么大不了的!'"

■积极的人生态度是获得成功的重要原则

积极的人生态度是一个人获得成功的一项重要原则，你可将此原则运用到你所做的任何工作上。如果你不了解如何应用积极的人生态度，就无法从工作中得到最大的效益。

事实上，如果你掌握你的思想，并引导它为你的目标服务，你就能享受：

1.为你带来成功环境的成功意识；

2.生理和心理的健康；

3.独立的经济；

4.出于爱心而且能表达自我的工作；

5.内心的平静；

6.驱除恐惧的信心；

7.长久的友谊；

8.长寿而且各方面都能取得平衡的生活；

9.免于自我限定；

10.了解自己和他人的智慧。

而如果你所抱持的是消极的人生态度，你将会尝到苦果：

1.生命中的贫穷和凄惨；

2.生理和心理疾病；

3.使你变得平庸的自我限定；

4.恐惧和所有具有破坏性的结果；

5.找不到支撑自己的方法；

6.敌人多、朋友少的处境；

7.人类所知的各种烦恼；

8.成为所有负面影响的牺牲品；

9.屈服在他人意志之下；

10.对人类没有贡献的颓废生活。

通过比较，到底应该树立什么样的人生态度，应该是显而易见的了！

卡耐基成功信条

■一个积极者就是一个这样的人：当他的鞋子穿破了的时候，他只是以为他回到了光脚走路的时代。消极者说："我只有看见了才会相信。"积极者说："只要我相信，我就会看见。"

■在生活中，成功和失败之间仅有毫厘之差。很多情况下，我们无法改变现实，但是可以改变自己对现实的看法。

卡耐基成功金钥匙

成功者与失败者最根本的区别就在于，成功者始终保持积极的心态，而失败者常常陷入悲观的泥潭。心态积极是获得成功人生的必备前提，这是铁的定律。消极的人就像被雨打湿的柴火，怎么也点不起火焰。

焕发热忱的能量

■热忱的力量

热忱的威力是不容被低估的。爱默生曾经说过："每一个伟大的时刻，都是热忱凯旋的时候。""没有一桩丰功伟业能缺乏热忱。"

许多人失败并不是因为他们缺乏才智、能力、机会或天分，而是因为他们并没有尽力去处理问题。

热忱的重要性绝不亚于卓越的能力与努力地工作。我们都认识一些聪明但一无所成的人，也总认识一些辛勤工作但一事无成的人。青

年人应该记住，只有热爱工作、投入工作且满怀热忱的人才能有所成就。

热忱有一种特性，那就是它具有感染力，并且能令人有反应。不论在教室里或其他活动中，都是一样的。就算是冰上曲棍球比赛，也同样需要热忱。如果你自己对一个想法或计划不够热忱，别人就更不可能有热忱。如果公司领导自己不能全心热忱地相信公司的目标与方向，就不要指望员工、顾客或股市会相信它。想使任何人对一个想法—或是一个计划、一个活动—兴奋起劲的最好办法，就是你自己要先兴奋起来，而且要把你的兴奋表现出来。

汤姆·德尔夫最近在加州一家进口公司考尔佛电子销售公司找到了一份业务员的工作。按照公司历来的做法，公司会交给汤姆·德尔夫一份很难缠的潜力客户名单。其中有一家公司以前是汤姆·德尔夫公司的大客户，但是却在多年前停止往来了。

汤姆·德尔夫说："我决定把跟他们做成生意当做是我个人的一项挑战。这表示我得先说服老板我可以把这家公司扳回来。他本来不太肯定，但是他不想浇我的冷水，于是他允许我去拜访那家客户。"

汤姆·德尔夫既然已把赢回这家客户当做自己的使命，于是他提供了保证价，缩短了交货期，并允诺更好地服务。他向那位采购处长表示考尔佛公司"将会做一切令你们满意的事"。

当汤姆·德尔夫第一次与采购处长面对面谈话时，他的热忱就扮演了重要的角色。他面带微笑地走进会客室，并说道："很高兴能再回来，让我们一起来共同合作。"

汤姆·德尔夫从来没有想过他可能无法成交，他完全忽略他的公司已经丢掉了这个客户的事实。他以最热忱的态度说服他的客户，考尔佛公司已准备好再为他们服务。

"后来，采购处长告诉我们老板，他们考虑我们的唯一理由是因为我的热忱。他们的订单后来一年有50万美元的利润。"

热忱，可以保养灵魂。培养并发挥热忱的特性，我们就可以给我们所做的每件事情加上火花和趣味。

我有一次请教一位友人，问他如何挑选管理人员。这位友人的回答听起来可能蛮令人惊奇的:“这些成功者与失败者，他们的能力与聪明才智其实差异不大。”纽约中央铁路公司总裁佛多利·威尔森说：“如果两个人各方面条件都相近，那么，更热忱的那一位一定能更快达到成功。一个能力平庸但是很热忱的人，往往会胜过能力突出却缺乏热忱的人。”

热忱是一把火，它可燃烧起成功的希望。要想获得这个世界上的最大奖赏，你必须像过去最伟大的开拓者那样将梦想转化为有价值的献身热情，来发展和销售自己的才能。

有一次，我在加州一家饭店投宿时，点了客房服务，侍者是一位墨西哥人，他说着一口吞吞吐吐不流畅的英语：“早安!早安!早安！”奇怪的是，他重复了三次问安，却不显得嗦，反而让人觉得很舒心。

他的那种墨西哥人独有的热情深深地感染了我。他满面春光地告诉我，他有一份好工作，而且身在美国。接着他满怀热情地为我倒咖啡，同时又很友好地同我谈论天气：“对啊!不过下雨也很好，雨水可以让草地青翠，而且花草树木也都需要雨水，不是吗？”

在他离开房间之时，我深深地被他打动了。我对自己说，我知道为什么他有一份工作。

■一份热忱，一份收获

最聪明和最热忱的人能更快地得到工作和做出成绩。如果满怀着热忱，将你自己奉献给积极的人生，你将会惊讶人们有多么想要雇用你。

我曾不止一次在课堂上告诉我的学员们，促使一个人成功的因素很多，而居于首位的就是热忱。一个人、一个团队只要有热忱，其结果必然是积极的行动、成功和幸福。

激情增加一盎司，我们的人生就会大不一样。著名人寿保险推销员弗兰克·贝特格在他的自传中，向我们充分诠释了这一点：

“在我刚转入职业棒球界不久，我就遭到了有生以来最大的打击—我被开除了，理由是我打球无精打采。老板对我说：‘弗兰克，离开这儿后，无论你去哪儿，都要振作起来，工作中要有生气和热情。’这是一个重要的忠告，虽然代价惨重，但还不算太迟。于是，当我进入纽黑文队时，我下定决心在这次联赛中一定要成为最有激情的球员。

“从此以后，我在球场上就像一个充足了电的勇士。掷球是如此之快、如此有力，以至于几乎要震落内场接球同伴的手套。在烈日炎炎下，为了赢得至关重要的一分，我在球场上奔来跑去，完全忘了这样会很容易中暑。第二天早晨的报纸上赫然登着我们的消息，上面是这样写的：‘这个新手充满了激情并感染了我们的小伙子们。他们不但赢得了比赛，而且看来情绪比任何时候都好。’那家报纸还给我起了个绰号叫‘锐气’，称我是队里的‘灵魂’。三个星期以前我还被人骂作‘懒惰的家伙’，可现在我的绰号竟然是‘锐气’。

“于是我的月薪从25美元涨到185美元。这并不是因为我球技出众或是有很强的能力，在投入热情打球以前，我对棒球所知甚少。除了‘激情’还有什么能使我的月薪在10天内就上升了700%呢?

“退出职业棒球队之后，我去做人寿保险推销工作。在10个月令人沮丧的推销之后，我被卡耐基先生一语惊破。他说：‘贝特格，你毫无生气的言谈怎么能使大家感兴趣呢?’那一刻，我决定以我加入纽黑文队打球的激情投入到做推销员的工作中来。有一天，我进了一个店铺，鼓起我的全部热情试图说服店铺的主人买保险。他大概从未遇到过如此热情的推销员，只见他挺直了身子，睁大了眼睛，一直听我把话说完，最终他没有拒绝我的推销，买了一份保险。从那天开始，我真正展开推销工作了。在12年的推销生涯中，我目睹了许多推销员靠激情成倍地增加收入，同样也目睹了更多人由于缺少热情而一事无成。”

弗兰克·贝特格在事业上有所成就，与其说是取决于他的才能，不如说是取决于他的激情。凭借激情，他在烈日当空的酷热中超常发挥；凭借激情，他说服了自己的客户，最终创出了不凡的成就。

卡耐基成功信条

■每一个伟大的时刻，都是热忱凯旋的时候。

■如果两个人各方面条件都相近，那么，更热忱的那一位会更快达到成功。一个能力平庸但是很热忱的人，往往会胜过能力突出却缺乏热忱的人。

卡耐基成功金钥匙

热忱就是生命燃烧的火焰，没有热忱的人，其实从来没有真正地生活过。热忱是一种内在的力量，有了它，你就可以征服一切。

运动可以驱除忧闷

■运动是最佳的“解毒剂”

我若发现自己有了烦恼，或是精神上像埃及骆驼寻找水源那样猛绕着圈子转个不停，我就利用激烈的体能练习活动来帮助我驱逐这些烦恼。

那些活动可能是跑步，或是远足到乡下，或是打半小时的沙袋，或是到体育场打网球。不管是什么，体育活动都能使我的精神为之一振。每到周末，我都从事多项运动，例如绕高尔夫球场跑一圈，打一场激烈的网球，或到阿第伦达克山滑雪。等到我的肉体疲倦了,我的精神也随之得到休息。因此再度回去工作时，我精神清爽，充满活力。在工作地点纽约，我经常有机会到俱乐部健身院去，待上一个小时。没有人在滑雪或做激烈运动的时候还烦恼，因为他忙得没时间烦恼。烦恼的大山很快就变成微不足道的小丘，激烈的运动很容易就能将它“摆平”。

我发现，烦恼的最佳“解毒剂”就是运动。当你烦恼时，多用肌肉，少用脑筋，其结果将会令你惊讶不已。这种方法对我极为有效—当我开始运动时，烦恼就会消失。

■让你快乐的运动技巧

有位专门研究快乐如何影响心理的科学家曾整理出了几个快乐的技巧，方法简单而且效果神速，让人能立刻就变得乐观起来，这就是运动和听音乐。

首先，经常运动，抬头挺胸。

楚安尼曾强调说，要矫正头脑，请先校正身体。为什么呢?因为生理同心理是息息相关的。相信你应该有过这样的体验：当心情处于低潮的时候，我们往往也是无精打采、垂头丧气；而心情愉快时，自然是抬头挺胸、昂首阔步了。所以，身体的姿势的确与心理的状态密不可分。

再从另一角度来看，当一个人抬头挺胸的时候，呼吸会比较顺畅，而深呼吸则是释放压力的妙方。所以当抬头挺胸时，我们会觉得比较能够应付压力，当然也就容易产生“这没什么大不了”的乐观态度。

另外，与肌肉状态有关的信息也会通过神经系统传回大脑。当我们抬头挺胸的时候，大脑会收到这样的信息：四肢自在，呼吸顺畅，看来是处于很轻松的状态，心情应该是不错的。

在大脑也作出心情愉悦的判断后，我们的心情于是就更轻松了。

因此，身体的状态和姿势的确会影响心情。运动能推动快乐，要是垂头，就容易感到丧气；而如果挺胸，则会觉得有生气。

这个简单得令人难以置信的方法，请千万别小看它。下次若头脑中悲观的念头又冒出来时，赶快调整一下姿势，抬头挺胸地带出乐观心境吧!或者运动几下，或者不妨听听音乐。

心情低潮时要怎么办?曾有个女孩说：“简单，就开始大声唱歌嘛!”接着她就“红豆、大红豆、芋头……”唱起了锉冰歌。没料到歌声一停，她旁边的男朋友就立即开口了：“是啊，每次唱完歌你的心情好了，我的心情也跟着好了起来!”看来，唱歌还是挺重要的。你也会在心情低落时唱歌自娱吗?

引吭高歌是否真的对情绪舒解有益?其实早在几百年前，人类就已经懂得利用音乐与情绪之间的密切关系了。例如几世纪前，欧洲有些国家就把音乐和歌唱拿来当成治疗忧郁症的一种方法，很有意思吧!

在当时，如果一个人感到郁郁寡欢，情绪低迷不振，他就会被安排在固定的时间听音乐，并且被要求开口大声高歌。这个不用药物、既经济又简单的做法，在当时是一个另类方法，然而后来心理学家发现，唱歌的确可以唱走郁闷。这是因为在我们发声歌唱时，就好像是把自己的身体当成了乐器来使用，声音在体内上上下下地振动着，因此有着体内按摩的功效。

当你尽情高歌、浑然忘我时，你是否感觉到体内的声音能量从头到脚都是在振动着的?这个感觉令人身体舒畅而且心情飞扬，就是因为音振在体内按摩五脏六腑，放松了肌肉紧绷的不适，让焦虑感也随之得到舒解。

此外，在你嘶吼的同时，体内因负面情绪而累积的能量也得以向外宣泄，不再压抑，当然感到轻松许多。有些心理医师更进一步说明，唱歌能帮助我们在情感层次上做调整的工作，甚至使我们有“美”的感觉，因此是极佳的心情疗法，没事多哼哼歌绝对有益无害。

要是担心别人厌烦你的歌喉，浴室及窗门紧闭的车内都可以是你大展身手的好地方。

自己的心情自己救，快乐是你的权利。

卡耐基成功信条

■当你烦恼时，多用肌肉，少用脑筋，其结果将会令你惊讶不已。

卡耐基成功金钥匙

运动不仅能强身健体，而且是烦恼的最佳“解毒剂”。运动可以驱除烦恼，因为运动调动了人的积极情绪，释放了消极情绪。

第四章 支配你的工作和金钱（1）

更新时间2010-7-30 14:58:35 字数：5297

学会怎样花钱

■要有正确的消费观

随着物价上涨、生活水准提高、孩子教育费用大幅度上扬，我们今天要面对一个不成比例的挑战—今天我们的钱能买到的东西，比起十年前或五年前都要少得多了。怎样好好利用眼下所有的钱，成了每一个家庭主妇的首要课题。

有人认为，只要收入增加一些，这些担心就可以迎刃而解。但是专家们经过调查研究后得出的结论并不是这样，他们的结论是：对大多数人来说，增加收入只不过是造成消费的增加而已。

也有人这样说，有钱的时候多花点儿，没钱的时候就少花点儿。这话听起来很简单，透着一种满不在乎的劲儿。可是，静下心想想，你会发现有很多不对劲儿的地方。因为这种做法等于没有处理家庭的收入，完全是毫无计划地消费。毫无计划地消费，那就意味着除了你和你的家人以外的每一个人，包括面包商、肉铺老板、酒贩子、杂货店主这样的人，都可以分走你口袋里的钱。而有计划或有预算的消费，则可以保证你和你的家人能够从收入里得到公平的分享。

预算不是对你束手束脚的紧身衣，也不是毫无目的地把花掉的每一分钱都做个记录。它应该是指导生活的蓝图，帮助你对消费支出做出细致计划，使你对收入进行最大程度的合理利用。正确的预算方式，将会告诉你如何完成目标，比如家庭财政目标，比如子女教育费用，比如养老保险金，比如梦想中的假日旅行。通过预算开销计划，你也将知道哪些支出项目相对而言并不那么必要，这样将其删减后，可以去填补你想要的大支出项目。

■完成预算计划

没有其他的家庭会和你的家庭情况完全一样，所以，预算计划必须是根据实际情况，专门为你和你的家庭量身定做的。

以下一些建议，可以帮助你完成你的家庭预算计划：

1.记录每一次开销，了解支出情况

除非我们知道错误的根源所在，否则我们就无法改进。假如我们在日常支出中搞不清有哪些支出要删减，为什么要删减，以及从什么地方删减，那么节约对于我们就是没有意义的。所以，我们应该记录下某个时间段里家庭的所有开销情况，这个时间段可以是一个月，也可以是三个月，根据自身情况而定。许多理财能手都是记账专家，比如约翰·洛克菲勒。我也酷爱这种方式，尽管我现在都是用支票来付款，但我还是喜欢把每月的花费记录下来，并按时间顺序排列整齐。这样，我就能够精确地知道，在某年我们家在食物上花了多少钱，房租、水电费、燃料费又各是多少，等等。通过这些记录，我还可以清楚地查出我的家庭生活费用的增减情况，这也为我做下一年度的预算计划提供了一个重要的参考。

我认识一对夫妻，当他们开始对家庭花费情况进行记录后，非常惊讶地发现，他们每个月用于买酒的钱竟达近70美元。然而，他俩都不是酒鬼。唯一的解释就是，他们实在是太热情好客了，总是时不时就邀请朋友来家里聚会喝酒，有时一个星期这样的聚会就可以达到五次。他们马上作出一个明智的决定，不再开办这样的免费酒会。于是，每月省下来的70美元有了更好的用途。

2.根据家庭的特殊需要进行预算

首先，把这一年里固定的开销列出来，比如房租、伙食费、水电费、保险金。然后，再对其他的必要开销进行计划，如衣服、医疗、教育费、交通费、交际费等等。

这看起来似乎比较简单，但真正做起来你就会发现这不是一件容易的事。制订计划需要有决心，有时还需要有很强的自制力。要知道，我们不可能买下所有的东西，但是我们可以决定什么东西对我们更重要，从而放弃最不重要的东西。

3.把每年收入的至少10%储蓄起来

将家庭的固定开销确定以后，至少要把收入的10%储蓄起来，或者拿去投资。有能力的话还可以设立一笔额外的资金，以备未来的特

殊用途，比如用来买房子或者汽车。

我的一位朋友就是“节省1/10薪水”的理财计划的坚定支持者。在经济大萧条的那几年，他的薪水大量缩减。那时他家吃尽了苦头，可他仍然没有放弃这个计划。他每天要步行穿越20多条街去上班，只为省下交通费。当困难年代过去之后，这个计划仍然照样进行。他太太告诉我，有时当他们非常需要钱的时候，他们仍然坚定地把10%的薪水存起来。现在，坚持的结果是他们拥有了自己的房子和汽车，以及其他一些应有的享受。

4.准备一笔账外或紧急用途的资金

每一个年轻的家庭都会收到来自财政预算专家的忠告：至少要保证存下一个月到三个月的收入，以用来应付紧急事件。

同时，这些专家也警告那些想存很多钱的人，这很难办到，最后往往是根本存不了钱。如果要断断续续地隔几个星期才存下10美元的话，还不如每周固定存入5美元，这样的效果更好。

5.使理财计划成为全家人的事

预算专家们认为，预算计划的顺利实行必须依赖于全家人的积极配合。因此，每个家庭都有必要定期经常举行家庭预算讨论会，这往往可以消除一些潜在的不和谐因素。因为，即使是一个家庭里的成员，对金钱的态度也会因个人的实际情况而有所不同。

6.要考虑人寿保险的问题

现代人寿保险对于家庭的意义和作用已经越来越重要，许多家庭也越来越重视这个问题。如果一个家庭中的男人过早去世，人寿保险就可以保护好这个家庭，为孤儿寡母的生活提供保障；如果他活着要颐养天年，那么人寿保险可以给他一份独立的基金。

玛丽安·艾伯莱夫人是纽约人寿保险研究所妇女部主任。作为权威人寿保险专家，她建议每一个做妻子的都应该问自己这样一些问题：你知道通过人寿保险，你的家庭能够得到哪些基本需要吗？你知道一

次性付清和分期付款有什么差别吗？你知道关于付款的方式有很多不同的选择吗？你知道现代人寿保险的双重目的是什么吗？

这些问题，以及其他许多类似的问题，对于你的家庭都是非常重要的。只是你的丈夫了解所有的保险条款和事项还远远不够，你也应该对这些有清晰的了解。万一有一天你不幸成了寡妇，这些知识有助于你解除困难、克服忧虑。

金钱不是万能的，但没有钱却万万不能。如果知道该如何明智地处理我们的金钱，就可以给我们的家庭带来更多的幸福、安宁和快乐。

想要你的丈夫赚到更多的钱吗？那就让自己成为理财能手，好好地处理他赚回来的每一分钱。

卡耐基成功信条

■在现实生活中，没有什么事情会比财务上的失误更使人伤心烦恼了。

■毫无计划地消费，那就意味着除了你和你的家人以外的每一个人，都可以分走你口袋里的钱。而有计划或有预算地消费，则可以保证你和你的家人能够从收入里得到公平的分享。

■你的经济问题就像你的面孔和身材那样，是独特的，是与别人完全不同的。

■制订计划需要有决心，有时还需要有很强的自制力。要知道，我们不可能买下所有的东西，但是我们可以决定什么东西对我们更重要，从而放弃最不重要的东西。

■如果要断断续续地隔几个星期才存下10美元的话，还不如每周固定存入5美元，这样的效果更好。

■想要你的丈夫赚到更多的钱吗？那就让自己成为理财能手，好好地处理他赚回来的每一分钱。

卡耐基成功金钥匙

家家都有一本难念的经，而这本经里也许别的内容不同，但有一句经文是每个家庭都会有的—重视自己家的财务问题。俗话说：“吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷。”所以，能否管理好家庭经济已经直接影响甚至决定了一个家庭能否过上健康无忧的生活。因此，不管我们喜不喜欢，都免不了要操心家庭财务问题。卡耐基在这里提醒我们，要知道如何明智地处理我们的金钱。我们可以看到，每一个健康美满的家庭，必然都有着合理的家庭财务计划。一定要记住，“你不理财，财不理你”。我们的家庭其实就是我们自己经营的企业，它既是我们的资产，也是我们的负债，还将是我们的遗产。这个企业经营得好坏，直接决定着我们生活内容的好坏与生活质量的高低。

处理好夫妻的职业冲突

■给他尝试的机会

我认识一个男人，他一生碌碌无为。其实他是有能力也有机会做得更好的，可就因为他太太宁愿付出任何代价，也要保住眼前安定的生活，所以他在自己不喜欢的职位上工作了一辈子，留下了巨大的遗憾。

刚开始时，他是个记账员，后来他有了足够的积蓄，准备辞去工作，自己开一家汽车修理厂。可是他的太太认为，在没有买下属于他们自己的房子之前，最好不要辞去工作。等到他们买了房子，正准备生第一个孩子时，他太太又认为，在这个时候去独立创业是一件非常愚蠢的事。就这样，机遇溜走了。

他的太太给他分析其中的利害关系：你的薪水已经足够全家人开销，还有保险，将来供孩子上大学没有问题。这样还有必要去自己创业吗？万一失败了，你的工作、退休金、疾病津贴、公司年资，以及现在这份中等偏上的固定薪水，就全都没有了。到时候，你怎么办？我怎么办？我们的孩子怎么办？我们这个家怎么办？

就在这一连串的“怎么办”中，他失去了创业的机会，因为他的太太不愿意给他一次尝试的机会。现在的他，就是个对生活感到厌倦、

庸碌无为的中年男人。他把几乎所

Chapter_5

有的空闲时间都用于保养和维修他的汽车，这是他唯一感到满足的时刻。他脸上很少有笑容，因为他把生命中的大部分时间都用来控制他对工作的不满了。他对工作没有真正的兴趣，也缺乏热忱，以前创业的那股野心早已灰飞烟灭。这都是因为他太太不愿意给他尝试的机会。

假如他当初放弃了自己不喜欢的工作，去开了他一直想开的汽车修理厂。即使这个尝试失败了，事情又会怎样呢？至少他会为自己已经做过想做的事而感到满足；而他一旦积累够了失败经验，他终究会走向成功的。

其实，这个人的遭遇绝对不是个案。愿意鼓励丈夫去冒险和尝试的妻子似乎永远都是凤毛麟角。舍非尔公司最近的一次调查中，有这样一个问题：如果你的丈夫想从他现在这个不太喜欢但是稳定的工作，转到另外一个欠缺稳定且薪金较低但能激发他的兴趣的工作上去，你会赞成吗？参加调查的6000名不同年龄的家庭主妇有半数以上选择的是“不赞成”。

■鼓励他快乐地工作

查尔斯·雷诺兹是俄克拉荷玛州一家大石油公司的财务助理。他是一个活泼、能干且讨人喜欢的年轻人，看上去，他一定会有不错的前途。他和他的太太、三个孩子生活得很幸福。

雷诺兹十分热爱绘画，空闲的时候，他总是待在家里的一个小工作间里反复画画。他的绘画水平不错，他的公司就有不少间办公室的墙上挂着他的风景油画。有时候，还能碰到公司以外的人专门来找他要买他的油画。

雷诺兹虽然非常喜欢自己目前的工作，但是他更喜欢画画，他渴望能有更多的时间投入到画画中。他一直非常向往新墨西哥州的陶欧

斯，因为那里是艺术家的乐园。所以，他打算辞掉现在的工作，把家搬到陶欧斯去。

当他把他的想法告诉太太时，让他没想到的是，他太太非常高兴地说："太好了！我们可以卖掉这里的每一件东西，去那儿开一家绘画用品商店。我负责照看店面，你只管专心画画，我相信我们一定可以成功！"

有了太太的热情回应，雷诺兹马上就辞掉了工作，带上全家移居陶欧斯，开始专心作画。他们全家都有了一种开创新事业的精神。雷诺兹终于在绘画上取得了成功，他成为了美国西南部最优秀的画家之一。他的作品在美国各大城市巡回展览。现在，他当上了陶欧斯城画家协会会长，并建造了自己的画廊和画室。这一切，都要归功于他和他的妻子有勇气去尝试一个新机会。

其实，不必为雷诺兹冒险获得成功感到惊讶，因为他成功的可能性本来就很高，就像范·迪格里夫特将军经常在出征前对他的部下们所说的那样："上帝只偏爱那些勇敢而坚强的人。"

其实，能够使人感到快乐的工作，或者是最适合他个人特点的工作，并不一定会让他富有或过上好日子。然而，如果一个人的工作无法给他带来内心的满足，那么即使有着舒适的环境、优厚的报酬，也不能算是真正的成功。此刻，作为妻子，就需要在精神上具有强大的耐力，让丈夫能够自由自在地去做他喜爱的工作。

很多男人创造出来的伟大成就，往往都离不开他背后的那个女人。他们无私的妻子愿意和丈夫一同尝试新的机会，并不惜放弃物质享受，因此她们的丈夫才有了这个成功的前提—去做他喜爱的工作。

■和他一起闯荡新生活

19世纪80年代，查尔斯·罗伯特森打算从老家堪萨斯乡下迁到俄克拉荷玛，看看自己能在这个边界殖民区里干出点儿什么名堂。于是，他就和妻子赫莉整理好行囊，带上孩子，赶上一辆马车出发了。

他们在西马龙河边定居下来。查尔斯建造了一栋小木屋，用篱笆围起了一片属于自己的土地。不久，他又借了点钱，开起了一家小杂货店。赫莉则在家负责照顾九个孩子。她身体不太好，经常生病，生活非常清苦。那个地方很穷，没有医生，有一个只有一间教室的教会学校。贫穷、债务、艰难，这就是他们刚到边疆时生活的全部内容。后来，查尔斯在经商上取得了成功，在那里非常受人敬重。儿女们也都长大成人，各自有了幸福的家庭。曾经荒凉的边疆，现在已经是新兴工业城市了。赫莉对自己能在活着的时候看到这一切感到非常满足。

第四章 支配你的工作和金钱（2）

更新时间2010-7-30 15:00:12 字数：5290

西部这些州的发展，除了政府政策的推动外，也离不开像查尔斯·罗伯特森这样的男人的眼光，是他们在那里开拓了新的天地。而他们的成功，正是因为他们有了像赫莉这样勇敢的妻子。她们敢于尝试新机会，有着坚定的信仰，面对危险、困苦、疾病和死亡时毫不退缩。当她们随丈夫朝西部前进的时候，有没有怀念过以前舒适的家？有没有后悔现在的选择？她们肯定后悔过，这是人之常情，但是她们始终没有往后退缩。

这些拓荒的女人们跟随着自己的丈夫，来到了西部的荒山野地里，写下了美国历史上光辉的一页。他们给自己的儿孙后代留下了一笔巨大的遗产：土地、城市、辽阔的田野，以及不屈不挠的勇气和绝不退缩的光荣传统。

盼望丈夫成功的妻子，必须发扬前辈们的拓荒精神。妻子必须心甘情愿地让丈夫去做他喜欢的任何事，即使他的做法很冒险。无论遇到什么挫折，妻子都必须深信自己的丈夫，并且坚定不移地支持他。只有能够奋不顾身地努力实现进取心和创造心的人，才不会因为其他因素而退缩。

■真正的成功

著名的救世军组织创始人威廉·布思，把一生的精力都投入到了慈善运动中。他以传道救人为天职，经常跑到伦敦的贫民窟，为那里的穷人、残疾人和流浪汉讲道，拯救他们的心灵。而他和他的家人却常常受到寒冷和饥饿的折磨，还得时时忍受别人不理解他这一行为的嘲笑。他努力帮助穷人，却损害了自己的健康。而他最大的幸运，就是有一个伟大的妻子。正是因为他的妻子一直以来坚定地支持他、帮助他，他才能把救世军组织发扬光大，才吸引到众多世人投入到他这项慈善运动之中。

他的妻子凯瑟琳·布思也是疾病缠身，晚年更是患上了癌症，在极度痛苦中死去。她在临终前大哭："我从来就不知道有哪一天不是生活在痛苦中的。"

可就是这位体弱多病的妇人，除了任劳任怨地包办一切家务活、照顾好他们的八个子女之外，还要去帮助丈夫，为那些比他们更困难、更贫穷的人奉献自己的关爱。她也和丈夫一样去传教讲道。白天劳累一天后，她晚上还要去贫民窟探望那些遭遇困难的人。她为那些未婚先孕的姑娘准备食物，寻找安身地点。她还和那些小偷、流浪汉、妓女们谈话。

也许你会想，要是有机会，凯瑟琳一定会想离开这个地方的。这样的机会确实出现过：有一次，当地的牧师公会被布思的真诚所打动，准备请他去一个比较富裕的地区从事讲道工作。这样，他们就可以离开贫民窟了。

可是谁也没料到这会遭到凯瑟琳·布思的坚决反对。于是，布思夫妇继续在贫民窟从事他们的讲道救世工作。

现在看来，也多亏凯瑟琳当初那不怕艰难的精神和坚定的信心，使得她的丈夫能够坚持下来，才有了救世军运动在各地的发展。可惜她离开得太早了，没能亲眼看到她为丈夫作出的贡献所产生的成果。她没能看到，她丈夫威廉·布思的葬礼极尽哀荣，65000多名伦敦市民齐聚街头向他的灵柩致敬，伦敦市长也亲自为他送行，罗马教廷和美

国总统也都送来花圈。5000名年轻的救世军成员跟在灵柩后面，齐唱赞美诗歌，歌颂他们伟大的领袖。

其实，凯瑟琳·布思早就看到了这些—从她当年完全不顾自己的健康，毅然加入她丈夫这项伟大的献身工作的时候，她就已经看到了。

因此，要想获得幸福快乐的生活，请记住：正确处理好夫妻之间的职业冲突。

卡耐基成功信条

■其实，能够使人感到快乐的工作，或者是最适合他个人特点的工作，并不一定会让他富有或过上好日子。然而，如果一个人的工作无法给他带来内心的满足，那么即使有着舒适的环境、优厚的报酬，也不能算是真正的成功。

■很多男人创造出来的伟大成就，往往都离不开他背后的那个女人。他们无私的妻子愿意和丈夫一同尝试新的机会，并不惜放弃物质享受，因此她们的丈夫才有了这个成功的前提—去做他喜爱的工作。

■盼望丈夫成功的妻子，必须发扬前辈们的拓荒精神。妻子必须心甘情愿地让丈夫去做他喜欢的任何事，即使他的做法很冒险。

卡耐基成功金钥匙

无论是丈夫还是妻子，充分尊重对方的兴趣和意愿都是必要的。现实与兴趣的冲突在很多人内心都会存在，作出取舍的最好办法是认识清楚自己。只有认识清楚自己，才能在一定程度上摆脱盲从和随波逐流，并且可以在两难境地中帮自己作出抉择。而此刻，自己身边最亲近的伴侣给予的支持和帮助就尤为重要。成功的男人背后都有一个默默奉献的女人，成功的女人同样也离不开自己身边的男人的支持。卡耐基指出，夫妻间的和睦幸福离不开对对方的充分尊重；为了爱人的成功而无怨无悔地支持和奉献，更是一种无私的情怀，这才是伟大的爱情。如果能够得到这样的爱情，就是一个人最大的幸福和幸运。

一生中最重要的决定

在我们进入18岁之后，我们每个人都要作出两项决定—一生中最重要的两项决定。它们将改变我们的一生，对我们的幸福、收入、健康都可能产生深刻影响。这两项决定既可能造就一个人，也可能毁灭一个人。

这两项决定就是：

一、你将用什么方式谋生？

二、你将选择谁做你孩子的父亲或母亲？

本文所讨论的正是第一个问题。

■热爱你的工作

刚刚走入社会的年轻人，在面对五光十色的世界时确实会有眼花缭乱、无所适从的感觉。选择谋生手段，是你要面对的第一个问题。生存是迫在眉睫的头等大事。那么，你将如何谋生？是选择做一个农夫、邮递员、工人、科学家，还是愿意做速记员、职员、大学教授，或者干脆在街上摆一个小摊儿？

作出这样的决定，通常就像是在赌博，因为你必须拿你的时间和你的青春来做赌注。其实每个人在这个时候都是在赌，只是各自的胜算把握不同。怎样才能使风险降得尽可能低呢？

我的建议是，如果可能的话，首先应该尽量寻找你所喜欢的工作。我曾同轮胎业巨子大卫·古利奇一起讨论成功的第一要素是什么，他认为是喜欢自己的工作。他说："如果你喜欢你的工作，你工作的时间也许很长，但你却丝毫不会觉得你是在工作，而是觉得是在做游戏。"

还有一个很好的例子，就是大名鼎鼎的爱迪生。谁能想得到这个没上过什么学的卖报童，后来却完全改变了美国的工业生活。他的诀窍就是每天泡在实验室里工作18个小时，吃饭睡觉全在里面。可他没觉得辛苦，反而认为这样的日子其乐无穷。我想这就是他取得如此巨大成就的原因。

可是，如果你对自己想做的工作还没有什么概念的话，又怎么可能对工作产生热情呢？有一位专门负责为大公司招聘员工的资深人力资源师说：“我认为世界上最大的悲剧就是，有很多年轻人从来没有发现他们真正想做什么。如果一个人只是从他的工作中得到薪水，其他却一无所得，那就实在有些可悲了。”有许多名牌大学的学生自以为有了名校这个金字招牌，一定能在那些大公司大企业里找到一个好职位。可他们根本不知道自己能做什么，也不知道自己想做什么。正因为如此，很多人刚开始时雄心万丈，充满了美丽的梦想，可到了40多岁以后却还一事无成、痛苦懊丧。

选择一份正确的工作甚至还会影响你的健康。琼斯·霍金斯医院的雷蒙德医生为了研究人长寿的原因，曾联合几家保险公司做了一项调查，得出的调查结论里，高居榜首的是“正确的工作”。这个结论正好符合一个哲学家的名言：“祝福那些找到自己心爱工作的人，他们已经不需再祈求其他的幸福了。”

■要清楚自己的目标是什么

保罗·波恩顿是索科尼石油公司的人事部经理。他在过去20年里至少接见了75000个求职者，还写了一本叫做《获得工作的六个方法》的书。他可以说是指导就业方面的权威了。我曾和他聊了一个晚上，我问他：“在你看来，现在的年轻人在求职时犯的最大错误是什么？”他回答说：“他们不知道自己想干什么。”顿了顿，他又说：“这实在令人震惊。一个人可以在选购一件几年后肯定会破旧的衣服上费尽心思，却在选择一项关系他未来命运的工作时马马虎虎。要知道，他将来的所有幸福和安宁可全都建立在这项工作上。”

“不知道自己想干什么”，你也可能会面临这个难题。那么，应该如何解决呢？你可以去向那些“职业指导”寻求帮助，不过，他也许可以成全你，也许会害了你，这完全取决于你找的那位辅导员的能力和个性如何。

不过，最后的决定权还是在你自己的手里，“职业指导”能做的只是为你提供建议。要记住，辅导员们并不一定绝对可靠，那么他们的建议也不一定可靠，有时他们甚至可能犯下荒谬的错误。所以，你应该多找几位辅导员，把他们的建议综合起来，再根据你的常识和个人实际作出你的判断。

也许你们会奇怪，为什么我总在危言耸听？如果你一旦了解到大多数人的忧虑、悔恨和苦恼都是由于他们没有对工作予以足够的重视，你就不会奇怪了。你可以问问你的长辈们，他们一定会给你一样的忠告：世界上最不快乐的人，就是那些讨厌他们日常工作的“产业工人”。

不知道你是否听说过美国陆军中一些人精神崩溃的例子。那些人不曾在战争中负伤，却在普通工作中精神崩溃。因为他们对安排的工作不感兴趣，逐渐产生自己不受欣赏和重视的心理，认为自己的才华被埋没了。久而久之，即使他最后没有患上精神病，也会埋下精神病的隐患。

菲尔·简森的父亲开了一家洗衣店，他希望将来儿子能继承自己的事业，就把儿子叫到店里工作。可是菲尔根本就不喜欢洗衣店的工作，总是消极怠工、无精打采，有时干脆不来上班。这让他的父亲非常伤心，他觉得自己的儿子太不求上进了，让他在员工面前大丢面子。

直到有一天，菲尔告诉父亲，他希望去机械厂上班，当一名机械工。父亲觉得儿子的这一想法太不可思议了，可菲尔决心已定。他穿上了油腻的粗布工作服，干起了比洗衣店员工还辛苦百倍的机械工，可是他却从这份工作中感受到了快乐。他开始自学工程学课程，研究引擎，安装各种机械。到1944年他去世时，他的头衔是美国波音飞机公司总裁。在他牵头下研制出的“空中飞行堡垒”轰炸机，帮助盟军赢得了第二次世界大战。真无法想象，如果他仍留在洗衣店里，他和他的洗衣店究竟会是什么样子。

在这里我要奉劝各位年轻朋友：即使会引起家庭纠纷，也不要因为你的家人希望你做什么，你就勉强自己去做并不喜欢的那一行业。不过，你一定要仔细考虑你父母的建议，他们的年龄可能是你的一倍，他们有着足够的经验和智慧，但是最后还是得靠你自己作出决定。再次强调，不要贸然从事某一行业，除非你真的喜欢。因为将来工作时，承受快乐或悲哀的是你自己。

■关于择业的建议

现在，让我给你提供一些建议—其中有一些是警告，让你在选择工作时参考：

第一，选择合适的职业辅导员。有些职业辅导员的职业操守并不合格，比如说他可以给你先做一个测验，然后指出你该选择什么职业。这就违背了职业辅导员的基本原则。合格的职业辅导员首先必须考虑辅导对象的健康、社会、经济等情况，同时还应为其提供就业的具体资料。

所以，你一定要注意：找一位有丰富的职业资料藏书的职业辅导员，并在接受辅导期间充分利用这些资料；充分的就业辅导服务通常至少需要面谈两次以上；千万不要接受函授性质的就业辅导。

第二，尽量避免选择那些已经饱和的职业和行业。在美国，谋生的方法有2万多种。可是年轻人似乎不清楚这一点：一所大学里有2/3的男生和4/5的女生选择了5种职业—2万种职业中的5种！难怪有些行业和职业人满为患，竞争极其激烈，也难怪现在的白领中普遍弥漫着忧虑和缺乏安全感的情绪，“焦躁型精神病”也层出不穷。你必须清楚，如果你想进入法律、新闻、广播等早就人才饱和的行业，你将要付出非常大的努力。

第三，避免选择只有1/10生存机会的行业,例如推销保险。每年有数以千计的人进入推销保险的行列中，这些人中往往有相当一部分是失业者，而他们事先还根本没有搞清楚保险到底是怎么回事。过去20年美国最杰出的人寿保险推销员比特格告诉我，90%的推销员在第一

次推销时会感到伤心和沮丧，而且1年之内就会纷纷退出。坚持留下来的人里，10个人当中的1个人可以卖出这10个人销售总数的90%，其他9个人就只能卖出10%了。也就是说，如果你去推销保险，你在一年之内放弃和留下的比例是9∶1，留下的机会是1/10；而且即使你留下了，成功的机会也只有10%。这就是这个行业的真实情形。

第四，在你决定从事某个职业之前，最好先花点时间对这个工作做个全面的了解。你可以去找那些已经在这个行业里呆了10年、20年，甚至更长时间的人详谈。

根据我自己的经验，这些面谈可能会对你的将来产生极深的影响。我在20多岁时，就曾与两位老先生面谈，向他们请教职业指导。这两次会谈成了我人生的转折点，如果没有他们，我真不知道我的人生会成什么样子。

■正确的职业指导

你应该怎样才能获得这种职业指导会谈呢？假设你想当一名建筑师，你应该花几个星期的时间去拜访这一行业的相关人士。你可以从电话簿里找到他们的电话和住址。不管你事先是否约定，你都可以给他们的办公室打电话，或者你也可以写信给他们。

第四章 支配你的工作和金钱（3）

更新时间2010-7-30 15:00:59 字数：5383

不必担心你会碰钉子，因为你去向某人求教，等于是送给他荣誉，他会因为你的请求而产生被奉承的感觉，所以成年人往往是很乐意向年轻人提出忠告和建议的。因此，你求教的建筑师肯定会很高兴地接受你的要求。

你应该直接表明自己找他们的目的，态度一定要诚恳。如果对方同意你的要求，你可以把自己准备的问题说出来，请他回答。比如“如果能够再重新选择一次，你还愿意当建筑师吗？”“在你仔细察看我之后，你觉得我是否具备当一名成功建筑师的条件？”“当一名建筑师有什么利弊？”“如果我是你的儿子，你会鼓励我成为一名建筑师吗？”相

信一定会有人给你提供宝贵的意见的，而这些意见也许会使你少走很多弯路，免去更多的迷失和忧虑。

一定要记住，你正在做你生命中最重要、影响最深远的两项决定中的一项。所以，多花点时间了解事实和真相，对你是非常有必要的事。如果你没有这么做，你的下半辈子很有可能会在后悔不迭中度过。

卡耐基成功信条

■成功的第一要素，就是一定要喜欢自己的工作，或者做你喜欢的工作。

■不要贸然从事某一行业，除非你真的喜欢。因为将来工作时，承受快乐或悲哀的是你自己。

■世界上最不快乐的人，就是那些讨厌他们日常工作的“产业工人”。

卡耐基成功金钥匙

在某种程度上，选择比努力更重要。职业是人生中非常重要的内容，在某些时段就是人生的主旋律。你的职业做得愉快不愉快、开心不开心，直接决定了你的生活品质。卡耐基认为，职业的选择是人生最重要的选择，这是很有道理的。虽然越来越多的人认为，职业不过是一份工作，人生真正的满足可以从其他地方获得；然而，幸福的人往往是这样一类人，即他的职业和生活方式与他的生活目标相一致。这些人都非常清楚地知道自己想干什么，想要得到什么，所以他们有了强大的动力朝正确的方向进取，从而走向成功。

百分之七十的烦恼与金钱相关

根据《妇女家庭月刊》杂志所做的一项调查，我们70%的烦恼与金钱有关。而另一项研究显示，大部分人认为，只要他们的收入增加10%，他们就不会再有任何经济困难。在很多情况下确实如此，但更多的情况却并非这样。资深预算专家斯塔普里顿夫人根据她多年的经验，认为对于大多数人来说，多挣些钱并不能解决他们的财政困难。

她说："使大多数人烦恼的，并不是他们没有足够的钱，而是他们不知道怎么支配手中已有的钱。"

许多人的收入增加了，但这对他的生活似乎并未产生什么大的作用，反而突然增加了开支。按照斯塔普里顿夫人的看法，这是因为这些人不会进行合理规划和预算，所以才出现这一现象。

那么，我们管理金钱的原则是什么呢？我们应该如何进行预算和计划呢？请看看以下的规则：

■规则一：学会记账

阿诺·邦内特于50年前来到伦敦时，非常贫困，生活压力很大，所以他把每一个便士的用途都做了记录。他并不是想知道钱都花到什么地方去了，只是想做到心中有数。他就这样每天都要做一番记录，最后形成了习惯。当他后来成为世界著名的作家、富翁，已经拥有一艘私人豪华游艇之后，还保持着这个习惯。

有关专家建议，我们最起码要记下第一个月的详细开支账目—如果你能坚持得久点儿，那就三个月。这样做只是使我们保持一个正确的记录习惯，我们也可以知道那些钱是怎么花掉的，再根据它来做预算和计划。根据斯塔普里顿夫人的经验，有很多人用几个小时一笔笔记清他们的详细开支账目之后，通常都会很惊讶地叫道："天啊！我的钱难道就是这样用掉的吗？"他们不敢相信。

你是否也会这样呢？

■规则二：制订一项真正适合你的财务计划

有两户人家，住的房子一样，所处的地区一样，甚至家庭收入和人口也一样，但是他们的财务预算却有很大的差异。这是因为不同的人有着不同的性格。斯塔普里顿夫人指出，财务计划必须根据每个人的实际情况来制订。

制订计划并不是为了赶走生活的乐趣，它的真正意义在于给我们一种安全感—物质上的安全感。有了物质上的安全感，又可以带来精

神上的安全感和优越感。斯塔普里顿夫人说：“根据计划生活的人，一般都比较幸福。”

既然这样，那么应该怎样制订计划呢？

你必须将一切开支列出一张清单，然后请求专业顾问的指导。在许多城市的银行里都有这样的专业顾问和理财专家，他们会很乐意为你作出指导，引导你正确制订适合你的计划。

■规则三：学习如何明智地花钱

这里指的是如何使你的金钱体现出最高价值。所有的大公司都设有专门的采购员，他们的任务就是设法为公司用最合适的价钱买到最合适的物品。作为你个人财产的主人，你为什么不也这样做呢？

■规则四：不要因你的收入而增添烦恼

斯塔普里顿夫人说，她最怕的就是为年薪5000美元的家庭做财务预算。我问她为什么，她说：“很多家庭都把年收入5000美元当做一个成功标准。他们可能经过了很多年的努力奋斗才实现了这一目标，这时他们认为自己已经‘成功’了，于是就开始大量消费，在郊区买房子，买新汽车，添置新家具、新衣服。新增加的收入很快就花完了，等到他们发觉时已经晚了，甚至还会陷入到赤字水平。这让他们比以前更加不快乐。”

其实这也是人之常情，谁都希望能够获得更高的生活享受。可凡事眼光都要放长远一点，是强迫自己严格按照预算生活，还是让催款单塞满信箱，让债主踏破你家门槛，你愿意选择哪一个答案？

■规则五：一定要购买意外保险

对于各种意外、不幸以及可以预料的紧急事件，你都可以购买小额保险。当然，你没有必要对任何事都投保，但我要郑重地向你提出建议，你要为自己购买一些主要的意外险，比如医疗、灾害等。否则，万一出了意想不到的事，不但会花去大笔金钱，还会给人增添无尽的烦恼。举个例子来说，我的邻居太太去年在医院住了10天，出院

时收到的账单只有8美元。你不相信吗？这可是千真万确的，因为她给自己买了医疗保险。

■规则六：不要让保险公司用现金把你的人寿保险支付给你的受益人

你购买人寿保险的目的在于如果你不幸死亡，你的家人可以因此得到一笔赔偿金，使生活得以保障。那么，我在此先要建议你，千万不能让保险公司将大笔现金一次性付给你的受益人。

纽约人寿保险研究所妇女部主任玛丽安·艾伯莱夫人曾到处呼吁，不要让寡妇领取大笔人寿保险金，而应改为领取终身收入。她指出这样做大有益处，并举了几个例子：一位寡妇收到了保险公司一次性赔付的人寿保险金20000美元，她把钱全都借给儿子去做生意，结果生意失败，现在她穷困潦倒，连一日三餐都成问题；另一位寡妇则被奸诈的房地产经纪人哄骗，拿出大部分保险金去进行房产投资，结果3年之后，她只收回当初投入资金的1/10；还有一位寡妇在领取15000美元的保险金一年后，就不得不向儿童福利基金会申请补助，以抚养她的子女。这就是那些“拥有许多现金的新寡妇”面临的窘境。

如果你希望在自己死后能给妻子儿女的生活提供保障，那你可以向J·P·摩根学学。他把自己的遗产分别赠给了16位受益人，其中12位为女性。不过，他没有留给他们现金，而是留的有价证券，这样就可以使这些人每月都能得到固定的收入。

■规则七：教育子女养成对金钱负责的态度

有一位女士从银行索要了一本特别储蓄簿，带回家交给自己9岁的女儿。以后，每周她将固定的零花钱交到女儿手里，女儿就把钱“存进”那本储蓄簿中。然后，在那个星期里，当女儿需要用钱时，就从这个账簿中“提取”，并详细记录好提取次数、用途以及余款金额。小女孩从这个活动中得到了许多乐趣，并且从中学会了怎样处理金钱。

■规则八：尝试赚一点儿外快

尽管我们制订好了详细周密的财政预算，但仍有收支不平衡的可能。那么，我们不妨动动脑筋，想办法赚一点儿额外的收入。怎样才能赚到钱呢？秉承“物以稀为贵”的原则，我们可以试着寻找人们最需要但目前供应不足的东西来卖。

以纽约的奈莉·斯皮尔夫人为例。有一天，她去一家餐馆买冰淇淋，发现那里还卖水果烘饼。但看上去，那些饼子实在让人不敢恭维。于是她就问老板愿不愿意向她买一些真正的家制水果饼，老板答应先订两盒。第二天，她把自己亲手烘制好的两盒水果饼送到那家餐馆，结果顾客全都交口称赞。老板马上又向她预订了5盒。接着，其他餐馆、食品店也陆陆续续向她订货。短短两年之内，她的业务量已经由最开始的两盒攀升到了惊人的5000盒，一年收入高达1万美元。由于需求量越来越大，她不得不在外租下一间店铺，还请了两个帮工。人们常常排一个多小时的长队，就为了买她的家制食品。

伊利诺依州的莎拉·塞林德夫人也有着同样的成功经验。她的丈夫体弱多病，所以她必须赚点儿钱补贴家用。可她只是一个普通的家庭妇女，一无经验，二无技术，三缺资金。该做什么来赚钱呢？她从鸡蛋中取出蛋清，放上一点儿白糖，和上面粉，做出了一些饼干。然后她带着这些饼干来到一所学校附近，以1美分一片的价格卖给放学回家的学生。就这样，她在第一个星期赚了4.15美元。她找到了生活的乐趣，从此再也没时间去忧愁了。

后来，这位有着远大抱负的家庭主妇并未为此满足，她把眼光瞄准了临近的大城市芝加哥。她找到一个在芝加哥做小生意的意大利人，请他当自己的代理人在芝加哥出售她的家制饼干。这人开始不肯，但在试过她的饼干后，觉得味道很好，于是开始替她卖饼干。第一天，她赚了2.15美元。四年后，她在芝加哥开了第一家店。她起早贪黑，不停地辛勤劳作。现在，她已经拥有19家店铺，其中18家都位于芝加哥最繁华热闹的商业区。

透过这两位主妇的例子，你也可以看看你的周围，也许你会发现许多行业尚未达到饱和，这里面就蕴藏了无限的商机。你还可以去图书馆看看，那里有很多书教导你如何利用空闲时间赚钱。不管是男人还是女人，都有许多机会可以赚钱的。

■规则九：永远也不要赌博

我总是不理解那些想从赌马和玩老虎机上赢钱的人。我认识一个人，他拥有很多台赌博游戏机，并以这些机器为生。对那些总是天真地想打败这些骗钱机器的傻瓜们，他除了蔑视，毫无同情。

我的讲习班上有一名学员，他是全美国最出色的赌马高手。然而，他告诉我，根据他所有的经验，他也并不能从赌马中赚到钱。可是，每年都有无数傻瓜在赌马上输掉共计69亿美元的庞大金额。这位赌徒告诉我，如果你想毁灭你的敌人，最好的办法就是让他去赌赛马。我问他，假如有人根据赛马的内幕情报来下注，结果会怎样？他的回答是："用这种方式去赌，把美国造币厂输掉都不够。"

奥斯瓦尔德·雅科布是桥牌及扑克的权威、数学家、统计学家，还兼任保险公司的统计顾问。他写了一本名为《如何计算胜负》的书，详细介绍了赌赛马、轮盘、骰子、老虎机、扑克、桥牌以及股票投资的胜算有多少。这些全都是根据数学和统计学计算出来的，十分管用。不过他并不是教你如何赌博，他只是诚实地告诉你在普通的赌博中，你失败和胜利的比例是多少。当你知道这些比例之后，你可能会对那些醉心于赌博的人产生同情，因为他们都把自己辛辛苦苦赚来的钱扔到了那些无底洞里。

■规则十，如果我们不能改善自己的经济状况，不妨宽恕自己

如果我们按照以上规则对财务进行了规划，可仍然不能改善自己的经济状况，这时我们不妨改进一下我们的心理态度。记住，家家都有一本难念的经，别人也有他们的财务烦恼。我们可能因为经济条件不如别人而烦恼，别人也可能因为比不上另一家而烦恼，这个另一家

又可能因为比不上那个另一家而烦恼……人与人之间只要存在相互比较，就永远都会有烦恼。

所以，如果我们得不到我们希望的东西，最好不要让忧虑和悔恨来打搅我们的生活。我们不妨对自己宽容一些、豁达一些，学会为自己所拥有的感到满足。罗马哲学家塞尼加说过："如果你一直觉得不满足，那么即使你拥有了整个世界，你也会觉得伤心。"

让我们记住，我们一天只需要吃三顿饭，睡觉也只需要一张床。无论是富贵如洛克菲勒，还是贫贱如挖水沟的工人，都概莫如此，而且很可能那个挖水沟的工人比洛克菲勒吃得更津津有味、睡得更安稳。

卡耐基成功信条

■使大多数人烦恼的，并不是他们没有足够的钱，而是他们不知道怎么支配手中已有的钱。

■制订计划并不是为了赶走生活的乐趣，它的真正意义在于给我们一种安全感—物质上的安全感。有了物质上的安全感，又可以带来精神上的安全感和优越感。

■如果你一直觉得不满足，那么即使你拥有了整个世界，你也会觉得伤心。

■永远也不要去赌博，因为你不可能从中赢到钱。

■如果我们得不到我们希望的东西，最好不要让忧虑和悔恨来打搅我们的生活。

卡耐基成功金钥匙

人不能抛开金钱来奢谈幸福，因为生活必须要有物质保障；同时人不能钻进钱眼出不来，因为金钱也不能买到一切。卡耐基教育我们要对金钱有一个理性的态度和原则，拥有金钱的目的是为了让自己在经济上独立自主，从而有能力去过自己喜欢的生活；他同时还提醒我们不要为金钱而失去生活的乐趣和信心，因为金钱绝不是财富的全

部，真正的财富应该是拥有身、心、灵的健全，这样我们才能成为真正的自己。

第一章 如何与人友好相处（1）

更新时间2010-7-30 15:03:10 字数：5242

从友善开始

■洛克菲勒的演讲

如果你在盛怒之下对他人大发脾气，对你来说固然从发泄中获得了一时的解脱，但那个人又如何呢？他能分享你此时的痛快吗？你那挑战的口气、仇视的态度，他受得了吗？“如果你握紧了两个拳头来找我，”威尔逊总统说，“那么，我可以告诉你，我的拳头会握得更紧。但是如果你这样说：‘让我们坐下一起商量商量，看看为什么咱俩意见会不同。’那么我们不久就会发现，其实我们的分歧并没有想象的那么大，不同的地方很少，而相同的地方却很多。也就是说，只要我们有耐心沟通，再加上诚意，我们就能相互理解。”

小约翰·洛克菲勒极为欣赏与推崇威尔逊总统的这句话。1915年，当时的洛克菲勒正因为持续了两年的科罗拉多州矿工罢工潮而声名狼藉，受到人们极度的轻视。那次是美国工业史上流血最多的罢工潮，整个科罗拉多州都处在动荡不安之中。愤怒的矿工要求科罗拉多州煤铁公司提高工资，而那家公司正是洛克菲勒所有。那时房产遭矿工破坏，最后不得已调动军队前来镇压。流血事件接连发生，很多矿工死伤在枪口下。

就在那个充满仇恨的时刻，洛克菲勒却要使那些矿工能够谅解他，而且他确确实实做到了。他是怎么做的呢？所有的经过是这样的：首先，洛克菲勒费了几个星期的时间去和工人们交涉，然后又对工人代表们演说。这一篇演讲稿堪称杰作，并且产生了惊人的效果：不仅完全平息了工人们的愤怒，还赢得了很多人的赞赏。在这篇演讲中，他用极友善的态度来阐明事实。事后，那些罢工的矿工一个个都回去工作了，再没提加薪的事。

以下就是那篇著名的演讲稿的开头部分，请注意它字里行间流露出来的友善精神。

“这是我一生中最值得纪念的一天，这是我第一次有这样的荣幸，和这家伟大的公司的劳工代表、职员以及督察们聚在一起。说心里话，我很荣幸来到这里，这样的聚会我将毕生难忘。如果在两个星期前举行这个聚会，我对你们大多数人来说肯定是个陌生人，即使有认识我的，在你们中间也不多。

“前些日子，我去了南矿区的宿舍，有幸能跟各位代表做一次个别的谈话，还非常荣幸地拜访你们的家庭，见到你们的太太和孩子们。所以今天我们在这里见面，都是朋友，而不再是陌生人了。在这种彼此友善的氛围下，我很高兴有这样的机会，跟你们探讨我们共同关心的事。

“这次的聚会，包括了公司的职员和劳工代表，我能来这里，都是承你们的厚爱。因为我不是公司的职员，也不是劳工代表。可是我仍然觉得，我和你们之间的关系是非常密切的，因为从某方面说，我代表了股东和董事。”

可别忘记了，洛克菲勒的这篇演讲，是说给几天前还想要把脖子吊在酸苹果树上的人听的。可是他所说的话，比医生、传道者更和蔼而谦逊。

他在这篇演讲中，运用了这样的语句：“我很荣幸来到这里”，“非常荣幸地拜访你们的家庭，见到你们的太太和孩子们”，“我们在这里见面，都是朋友”，“我能来这里，都是承你们的厚爱”。这样的演讲，不是化仇敌为朋友的一个最理想的例子吗？

如果洛克菲勒运用的是另一种方法：如果他和那些矿工们展开争论，态度强硬地当面指出他们破坏矿场的事实；如果他用暗示威胁的语气告诉他们，说他们错了，那么这样会有什么样的结果？那必然会激起更多的愤怒、更多的仇恨以及更多的反抗。

■蜂蜜法则

如果有一个人，他心中对你有成见、恶感，那么你就是找出所有的逻辑、理由来，也不能使他接受你的意见；如果你用强迫的手段，就更不能使他接受你的意见，向你屈服。但是我们如果用和善的友谊、温和的言语，则可引导他和我们走向一致。其实早在100年前，林肯总统就说了类似的话，他说："一滴蜂蜜比一加仑的胆汁，能捉到更多的苍蝇。"对人也是如此。如果要人们同意你的见解，先得让他相信你是他真正的朋友，这样就有一滴蜂蜜黏住了他的心，你也就能带他走上理性的道路。

从商人的角度来说，如果知道如何运用友善的态度来对待罢工者，那就是高明的。例如，怀特汽车公司2500名工人为了增加工资而组织了工会进行罢工。公司经理伯勒克并没有震怒、斥责、恫吓，相反，他还把工人们夸奖、称赞了一番。他在《克利夫兰报》上登了一则广告，称颂他们那是"放下工具的和平方法"。他看到罢工的纠察人员正闲得无聊时，就去买了几套棒球棍和手套，请他们在空地上打球。为了讨好那些爱打弹子球的人，他还替他们租了一间弹子房。

伯勒克经理友善的态度，即刻产生了友善的效果，唤起了罢工者们的友善精神。他们自动找来扫把、铁铲、垃圾车，开始打扫工厂场地。那些罢工的工人，正在要求加薪和承认工会之时，还整理工厂四周的环境，这种情形，在美国劳资纠纷历史上实在是前所未有。那次的罢工在一个星期内以和解结束—没有一丝愤怒和怨恨地结束了。

丹尼斯·韦伯斯特是一位非常成功的律师，他相貌英俊，谈吐不俗，很善于运用极温和友善的措辞在法庭上来引述他自己最有力的理由。比如，他经常这样说，"这一点应该请各位陪审员考虑"，"诸位，这也许值得想一想"，"诸位，这几项事实，我相信你们是不会忽略的"，或者"我相信，以你们对人性的了解，很容易看出这些事实的重要"。韦伯斯特所说的话，没有咄咄逼人的气势，没有威逼高压的手段，也从不将自己的意见强加于人。他用的是轻言细语和安详友善的方式，而这也使他闻名遐迩。

■友善也可以帮你减低房租

也许你永远不会被请去解决一桩工潮，也没什么可能去跟法院陪审员发言，可是，也许你希望房东减低你的房租。那么这种友善的方法，可以帮助你吗？我们再来看看工程师斯罗伯先生的例子：

工程师斯罗伯希望房东能减低房租，可是他知道房东是个食古不化的老顽固，于是他写了一封信给房东，告诉房东在租约期满后，他将要搬出他的公寓。其实斯罗伯并不想搬—如果能减低房租的话，他还是愿意继续住下去的；但他知道希望很小—其他房客早都试过，结果也都失败了。根据他们的经验，这个房东是个很难应付的人。斯罗伯先生告诉自己："我正在研究如何与人相处的课程，不妨就在那房东身上试一试，看看效果如何。"

房东接到信后，带了秘书一起来了。斯罗伯在门口非常热烈地欢迎他。一开始，斯罗伯并没有第一句话就说到房租太高的事上。他先说如何喜欢这个公寓，称赞房东是如何地管理有方，最后才告诉房东，他其实非常愿意继续住下去，可是他的经济能力确实无法负担。

房东大概从没有受到过房客这样的欢迎与称赞，他几乎有点儿手足无措了。

接着，他也向斯罗伯大倒苦水，诉说他遭遇到的许多困扰—他说有些房客一直向他埋怨；他还说，其中有个房客，曾写过14封信给他，有的信简直是侮辱；还有一位房客威胁他，说如果他不能使上面一层楼的人睡觉不打呼噜，就立即取消租约。

房东对斯罗伯说："有你这样一位满意的房客，对我来说是再好不过了。"然后不等斯罗伯开口，他就主动地减少了一点儿租金。但斯罗伯希望租金再减低些，并说出了所能负担的数目。房东没有多说一句话，就接受了。

房东临走时，还主动问斯罗伯房间里有没有要装修的地方需要他帮忙。

“当时，我如果用了其他房客所用的方法，要求房东减低房租，我相信我会遭遇到和他们同样的情形。正是友善的方法，才使我达到了目的。”斯罗伯先生这样总结道。

■两次宴会

家住纽约长岛沙滩花园城的戴尔夫人是一位社交界的名流，她最近请了几位朋友来她家吃饭。对她来说，这是一个非常重要的聚会，所以她希望届时能够一切顺利、宾主尽欢。

可没想到的是，平时的得力助手—管家艾米这次却表现得令她非常失望。他自始至终都没有在吃饭时间出现，只派了一个侍者在旁边服侍。而这个侍者对高级招待完全不在行，根本就不懂如何才能把戴尔夫人他们招呼好。菜也做得不好，肉又粗又老，马铃薯油腻腻的。戴尔夫人感觉极坏，觉得自己在朋友面前很丢面子，却又不得不强装笑脸。她发誓等见到艾米一定不会轻饶他。

等到客人走后，戴尔夫人的怒火才渐渐平息下去。她觉察到即使把艾米臭骂一顿也无济于事，反而会使他由此心生怨恨，将来再也不会为自己服务了。于是她试着从艾米的角度来看问题：菜不归他买，也不归他做，是他的手下太笨，这他也没有办法。戴尔夫人决定不去批评他，改用另一种方式去与艾米沟通。

第二天一早，戴尔夫人就见到了管家艾米。看样子，艾米已经对昨天的事做好了准备，正严阵以待主人的责备，随时准备为自己辩解。戴尔夫人见状，决定先以赞赏来作为开场白：“啊，艾米，我想让你知道，当我宴请客人时，如果你能在旁边为我们服务，这对我实在是非常重要的帮助。要知道，你可是全纽约最好的管家。我完全了解你没有买菜，也没有做出那样的食物，所以，对于昨天的事，你也是无法控制的。”

艾米紧绷的神经松弛了下来，他笑着说：“确实是这样，夫人。问题确实是出在厨师身上，我在这上面并没有做错什么。”

戴尔夫人紧接着说："所以，我又安排好了下一次的宴会。艾米，我很需要你的建议和帮助，你是否认为我们应该再给厨师一次机会？"
"噢，肯定要这样做。我可以向你保证，昨天那样的事再也不会发生了。"

到了第二个星期，戴尔夫人又在家请人吃饭。事前，她先和艾米一起设计好了菜单。艾米主动提出这次只收一半的服务费，戴尔夫人也就不再提起他过去犯的错误了。

后来宴会正式开始的时候，宴会厅的桌子上放着两朵鲜艳的美国玫瑰，艾米亲自站在一边照应。他的服务非常殷勤周到，戴尔夫人在那一刻甚至认为即使是皇后也得不到这样的服务。这次宴会的食物非常精美，味道也非常好。而宴会厅里有4名侍者在旁服务，而不是像上次那样仅有一个。

这是一次完美的宴会，以至于饭后戴尔夫人的朋友问她："你的管家的服务真是太好了，我从来没见过这么完善的服务，也从没受到过这样殷勤的招待。"

这一切都得归功于戴尔夫人没有对艾米得理不饶人，而是采取友善待人和真诚赞赏的态度，所以收到了非常好的效果。

■太阳和风的寓言

我小时候曾经读过一个关于太阳和风的寓言：太阳和风争论谁的力量大。风说："我可以马上证明给你看。你有没有看到那穿着大衣的老头儿？我发誓我可以比你更快地把他身上的那件大衣脱下来，那时你就知道我的力量比你大了！"

于是，太阳躲进云里去，风就刮了起来，几乎成了一股飓风。可是那风吹得越大、越激烈，老人把大衣裹得越紧。

最后，风不得不放弃努力，平息了下来。接着，太阳从白云后面出来，对着老人和善地笑着。似乎没有多久，老人擦拭着额头上的汗，并脱下了身上的大衣。于是太阳对风说："温柔、友善，永远比愤怒和暴力更有力量。"

当我童年刚读到这段寓言的时候，在遥远的波士顿城里发生的一件事，证明了这段寓言包含的真理。

波士顿在历史上是美国的文化教育中心。小的时候，我根本不敢梦想能有机会去那里一次。而证实那段真理的是来自波士顿的华尔·布兰顿医生，一个医学博士。就在30年后，他做了我讲习班里的一个学员。这里是布兰顿医生在班上所讲的情形：

当时，波士顿的各家报纸上几乎全都是些江湖郎中的广告，如专门替人堕胎的所谓“专家”和庸医的广告。表面上他们是在为人治病，但实际上却用种种耸人听闻的话，如“你将失去性能力”等等，欺骗无辜的受害者，使他们满怀恐惧。病患们在接受治疗后，听任那些骗子摆布，事实上根本得不到任何有效的治疗，结果造成很多堕胎者死亡。可是这些庸医却很少被判有罪，他们只要缴上一点儿罚款，或利用政治关系就可脱身。

这种情况实在太严重了，引起了波士顿民众的群起反对。讲道的牧师在讲台上拍案而起，抨击、痛斥那些刊登污秽广告的报纸，他们祈求万能的上帝能禁止那些广告。其他的社会团体、商人、妇女组织、教会、青年会等，全都一致声讨谴责，可是都无济于事。州议会内部也开展了激烈的争辩，希望通过立法宣布这种无耻的广告为非法，但终因影响到一些政治集团的利益而没有产生任何效果。

当时的布兰顿医生是波士顿一个很有影响的基督教团体委员会的主席，他和他的组织试用了一切方法，但都失败了。这场对付医学界败类的运动，看起来似乎已经没有什么胜利的希望了。

一天晚上，时间已经很晚了，布兰顿医生还在为这件事反复思考。最终，他决定尝试一个任何波士顿人都没有想到过的新办法—他试图用友善、同情和赞赏，使报馆自动停止刊登那一类广告。

布兰顿医生写了一封信给波士顿销路最好的《波士顿导报》的出版人。他对那家报社倍加赞誉，说他是《波士顿导报》的忠实读者，长期以来一直坚持阅读该报。因为该报新闻真实，从不追求刺激，不

用明星的花边新闻和各种小道消息来吸引眼球，而它的社论做得尤其精彩，是一份最好的家庭报纸。布兰顿医生在信上又这样表示—《波士顿导报》是全马萨诸塞州最好的报纸，也是全美国最完美的新闻读物之一。

第一章 如何与人友好相处（2）

更新时间2010-7-30 15:04:05 字数：5420

接着他笔锋一转："可是，我有个朋友告诉我，一天晚上，他那年幼的女儿朗诵你们报上的一则广告—那是一则堕胎医疗的广告。小女孩不清楚这广告的含意，就问她父亲那些字句的意思。我的朋友被他女儿问得窘迫至极，他不知道该如何向他那纯洁、天真的女儿作出解释。你们的报纸在波士顿所有的高尚家庭中，都是一份很受欢迎的读物。在我朋友家里发生的情形，相信在别的家庭里也会发生。如果你也有这样一个纯洁、天真、年轻的女儿，你是不是愿意她看到那些广告？而当你女儿向你提出同样的问题时，你又该作出什么样的解释？

"我不得不感到很遗憾！贵报几乎在各方面都很完美，却由于刊登这类广告，常使一些家长不得不把它藏起来，以免他们的子女看到那些内容。对于这一点，我为贵报感到十分惋惜！我相信其他成千上万的贵报订户也会有跟我同样的想法。"

两天后，布兰顿医生收到了《波士顿导报》的出版人的回信，这封信的日期是1904年10月13日。这封信他保存了30多年，当他成为我讲习班上的一位学员时，他把那封信拿给我看。这封信的内容是：

亲爱的华尔·布兰顿先生：

本月11日由本报编辑部转交的您的一封信，我已经拜读。对您的来信，我非常感激，也非常惭愧。我已经下定决心来实行自我接管本报以来一直想做而未做的事。

自下周星期一起，本报所有报道中，将删除一切读者所不欢迎、反对的广告。药片、堕胎、注射器以及类似的广告将绝对取消。至于

其他暂时不能停止的医药广告，编辑部也将郑重处理，经过尽量审慎的编辑方实行刊登，以不引起读者反感为原则。

谢谢您来信的善意提醒，使我获益良多，再度向您表达我由衷的谢意与感激，盼您以后继续支持本报，并不吝赐教。

《波士顿导报》出版人赫格尔斯顿首

伊索是希腊克里萨斯王宫中的奴隶，在基督降生前600多年，他就编著了一部不朽的作品，那就是流传到今天的《伊索寓言》。其中关于人性的真理，如今仍适用于波士顿，如同它适用于2500年前的雅典一样。太阳比风更能使你脱去外衣！友爱、和善的接近，远比任何强权、暴力的打击更容易改变人原有的心意。

记住林肯所说的那句话："一滴蜂蜜比一加仑胆汁，能捉到更多的苍蝇。"

所以，当你希望别人同意你的意见时，别忘了这一个规则：以友善开始，你将赢得别人的心。

卡耐基成功信条

■只要我们有耐心沟通，再加上彼此的诚意，我们就能相互理解。

■一滴蜂蜜比一加仑的胆汁，能捉到更多的苍蝇。

■如果要人们同意你的见解，先得让他相信你是他真正的朋友，这样就有一滴蜂蜜黏住了他的心，你也就能带他走上理性的道路。

■温柔、友善，永远比愤怒和暴力更有力量。

■如果有一个人，他心中对你有成见、恶感，那么你就是找出所有的逻辑、理由来，也不能使他接受你的意见；如果你用强迫的手段，就更不能使他接受你的意见，向你屈服。但是我们如果用和善的友谊、温和的言语，则可引导他和我们走向一致。

■太阳比风更能使你脱去外衣！友爱、和善的接近，远比任何强权、暴力的打击更容易改变人原有的心意。

卡耐基成功金钥匙

每一个寻求成功的人都明白，当今的成功离不开人与人之间的合作，而友善则是一切合作的开始。从友善开始，可以消解隔阂，可以争取朋友，可以改善个人处境，可以避免受到伤害，可以为自己创造一个宽松和谐的人际环境。要做到这一点，其实很简单，只要彼此付出一点点，收获到的就是双方的需求与快乐。所以，与其说友善是一种道德与爱心的体现，毋宁说是一种人生的智慧；但是它常常发射出比智慧更夺目的光泽。有许多用智慧千方百计也得不到的东西，凭着友善却轻而易举就得到了。因此，友善更是一种力量，一种征服心灵、征服世界的力量。

争论往往没有赢家

■一个宝贵的教训

我曾经得到过一个极宝贵的教训。那是第二次世界大战结束后不久，我当时正担任澳大利亚传奇飞行员史密斯爵士的经纪人。一天晚上，我在伦敦参加一场欢迎史密斯爵士的宴会。坐在我旁边的一位来宾，讲了一个很幽默的故事，还引用了一句话，大意为“谋事在人，成事在天”。

讲故事的那位先生说那句话是出自《圣经》，其实他错了。我知道那句话的出处，我非常肯定地知道是出自莎士比亚的《哈姆雷特》。当时我为表现自己，毫无顾忌地纠正了他的错误。那人坚持自己的见解：“什么？那句话出自莎士比亚？不可能的，绝对不可能！那句话肯定是出自《圣经》！”

这位先生坐在我右边，我的老朋友格蒙坐在我左边。格蒙研究莎士比亚的作品已经很多年，是这方面的专家，所以那位先生和我都同意把这问题交给格蒙先生去仲裁。格蒙静静听着，在桌下用脚踢了我一下，然后说：“戴尔，是你错了，这位先生才对，那句话是出自《圣经》。”

在回家的路上，我问格蒙：“你明知道那句话是出自莎士比亚的作品，为什么竟说我不对呢？”“是的，一点儿也不错，”格蒙回答说，

“那是在莎翁作品《哈姆雷特》第五幕第二场上。可是戴尔，我相信你应该知道，我们都是宴会上的客人，为什么一定要指出人家错了呢？这样做人家会喜欢你吗？你为什么不给他留一点儿面子呢？他并没有征求你的意见，也不需要你的意见，你又何必去跟他抬杠呢？亲爱的戴尔，永远避免和别人正面冲突，那才是对的。”

“永远避免和别人正面冲突！”说这句话的人已经去世了，可是对我来说，他给我的教训却还常存不灭。这个教训对我影响极大。我一直就是个固执、倔强的人，小时候就喜欢跟兄弟们争辩；上大学后，我又研究逻辑学和辩论术，并经常参加各项辩论比赛；后来我在纽约教授辩论，甚至还计划写一部辩论方面的书。从那以后，我又听过、参加过和批评过数千次的辩论。这一切的结果，使我得到一个结论，也是一个真理：天底下只有一种赢得辩论的办法，那就是避免辩论，就像避开毒蛇和地震一样。

十之八九，一场辩论的结果会使辩论双方比以前更坚持他们的见解，更相信他们的绝对正确，谁也没赢。如果辩论输了，你是真的失败了；可是如果赢了，实际上还是输了。为什么？假定你辩论胜了对方，把对方的论点批驳得千疮百孔，那又怎么样？你自然很高兴，可是对方呢？你使他感觉到自卑，你伤了他的尊严，他会对你的胜利充满怨恨。况且，对方即使在口头上认输，但心里肯定是不会服气的。

■推销员的规则

潘恩互助人寿保险公司为他们的职员定下一条规则：“不要争论！”

一个真正成功的推销员，他决不会跟顾客争论，即使是最不露痕迹的争论，他也会加以避免，因为人的意愿不会为争论所改变。

奥·哈里就是一个好争辩的爱尔兰人，他没有受过很好的教育，非常喜欢和人抬杠。他给人当过司机，现在是汽车公司销售员。后来他发现自己的推销卡车业务开展得很不理想，就来找我求助。我跟他简单聊了一下，就发现他推销汽车时常和顾客争论。只要对方对他的车

子有所挑剔，他就会涨红脸和对方强辩，结果当然是卖不出去车子。他自己也承认，他在口头上很少吃亏，但却输掉了客户。

对于奥·哈里，我的难题不是教他如何说话，而是要训练他学会自制，避免争论。现在，奥·哈里已是纽约怀特汽车公司的明星销售员了。他是怎么成功的呢？不妨听听他自己说的：

“假如我现在走进客户的办公室，对方如果说：‘什么？怀特牌卡车？那可不好，就是送给我我也不要。我要买荷塞牌卡车。’我听他这样说后，不但不争辩，而且顺着他的口气说：‘老兄，你说得不错，荷塞牌卡车确实不错，买它绝对错不了。这牌子的卡车质量很可靠，推销员也很优秀。’这样他就无话可说了，也没有了争论的余地。他说荷塞牌车子好，我说没错，他就只好住嘴不说了，他总不会一直说荷塞牌车子是如何如何地好。这样，我就找到一个机会，向他介绍怀特牌车子的优点。

“如果在过去我遇到这种情形，我会觉得冒火，我会指出荷塞牌汽车是如何地不好。我越说那家公司出产的汽车不好，对方越会指出它如何好，争辩就越激烈，也就越发使对方决心不买我的汽车。

“现在回想起来，我真不知自己过去是怎么推销的。由于争论，我不知失去了多少宝贵的时间和金钱。现在我学会了怎样控制自己，学会了避免争论，这使我得到了很多的好处。”

明智之士如本杰明·富兰克林说：“如果你喜欢与他人辩论、反驳，也许你会胜利，可那样的胜利只是在表面上，实际上毫无半点儿意义和价值，你永远得不到对方的好感。所以，你还是输了。”

■争论改变不了对方的意志

威廉·麦肯罗是伍德罗·威尔逊总统任内的财政部长，他从多年政治经验中得到一个教训：“我们绝不可能用辩论使一个无知的人心服口服。”麦肯罗先生说得太片面了一点儿。据我的经验，任何人你都别想用辩论改变他的意志，这跟他的才智如何没关系。

有一个所得税顾问帕尔森，为一笔9000元的账目同政府的一位税收稽查员争论了一个小时。帕尔森认为这是一笔永远无法收回的呆账，所以不应该课征所得税。那稽查员反对他的意见，认为税非缴不可。帕尔森觉得这个稽查员非常傲慢固执，跟他讲理等于是废话。跟他争辩愈久，他愈是固执，于是决定避免跟他争论，换个话题，说些赞赏他的好听话。

帕尔森说："相信您一定处理过不少很重要也很困难的问题，相比之下，我这问题简直就微不足道。我也研究过税务问题，但都是从书上得来的知识，您所掌握的都是从业务实践中得来的。我真的非常羡慕您有这样一个职位，我真希望我也能有您这样一份工作，那样一定可以使我学到很多东西。"那稽查员听了很兴奋，在座椅上挺了挺腰，就开始大谈他的工作经验，告诉帕尔森很多他在工作中发现的舞弊花招儿。他的语气渐渐平和友善起来，接着又说到他孩子身上。临走的时候，他答应帕尔森回去后再考虑一下这问题，几天之内一定有结果。

三天后，稽查员又来见帕尔森，告诉他决定不征那笔税了。

这位稽查员显露出的就是一种最常见的人性的弱点，他需要的是一种自重感。帕尔森越跟他争辩，他就越强调他职务上的权威，以获得他希冀的自重感。如果有人承认了他的重要性，这争论也就自然停止了。由于他的自重感已经满足，当然就变成一个和善而又有同情心的人了。

释迦牟尼曾这样说过："恨永远无法止恨，只有爱可以止恨。"所以，争论永远不可能消除误会，而如果用上一点儿灵活的手腕、技巧来调解，试着学会宽容，学会谅解，这样问题就不难解决了。我们要让顾客、朋友、丈夫或者妻子在细小琐碎的争论上胜过我们。

林肯说："一个成大事的人不能处处计较别人，浪费自己的时间去和人家争论。无谓的争论，不但会使自己脾气变坏，还会使自己失去自制力。在尽可能的情形下，不妨对人做些让步。与其跟一条狗抢

道，不如让狗先走一步。如果给狗咬了，你即使把这条狗打死，也治不好你的伤口。”

所以，我们一定要记住的一项规则就是：争论往往没有赢家，避免争论是天底下赢得争论的唯一办法。

卡耐基成功信条

■你必须明白，当人们逆着自己的意见被人家说服时，他仍然会固执地认为自己是对的。

■你可能有理，但要想在争论中改变别人的主意，那一切都是徒劳。

■你不妨自己衡量一下：你想得到的是表面上的胜利，还是人们对你的好感？而这两件事很少能同时得到。

■争论的后果不是人能承担得起的。无谓的争论不但会使自己脾气变坏，还会使自己失去自制力。

■争论不可能消除误会，它只能靠技巧来协调，应学会用宽容、同情的眼光去看别人的观点。

卡耐基成功金钥匙

生活中有多少人醉心于用唇枪舌剑去征服对方，并沉浸于这征服的快感之中洋洋自得？他们可知道这样的争论其实大多数时候都是无谓的，是完全可以避免的？这样做是用无谓的举动伤害了别人的尊严，同时自己的尊严也被践踏，只是他自己还未意识到而已。我们只能用“愚蠢”二字来评判这种行为。争论是缺乏理性和教养的表现，如今的社会崇尚的是理性，聪明人懂得通过理智的手段去得到胜利的果实，不一定要征服对方，双赢或多赢是更好的选择。谨记：懦弱愚蠢的人才好激动和大吵大嚷，聪明人知道无论何时都应该用理性保持自己的尊严。

莫种荆棘树，免挂自家衣

■不要直接指出对方错误

当西奥多·罗斯福大选获胜入主白宫的时候，他承认自己如果能有75%的时候不出错，就达到他预期的最高标准了。

这么一个杰出伟人的最高希望尚且如此，那你我呢？

假如你确信你自己有55%的胜算，你大可以去华尔街上的证券交易所，在那里一天赚上100万美元。如果你没这个把握，你凭什么说别人错了？

无论你用什么方式，比如用眼神、手势或声调，去指责别人说他错了，就像用语言告诉他错了一样，他都不会同意你的看法的。因为你直接打击了他的智慧、判断力、荣誉感和自尊心，这只会引起他的反击，而绝不可能改变他的心意。即使你搬出所有经典逻辑与他辩论，他也不会改变他的看法，因为你伤害了他的感情。

永远不要在你们的交谈中这样开头："好！我证明给你看！"这会把事情办砸，因为这是一种挑战，只会引起战端和反抗。这等于是在说："我比你聪明，我要告诉你应该怎样怎样，使你改变看法。"结果，你尚未开始长篇大论，对方已经准备迎战了，甚至根本不听你下面的话就和你争论起来。

第一章 如何与人友好相处（3）

更新时间2010-7-30 15:05:45 字数：4615

如果一个人说了一句你认为错误的话—假如你肯定那是错的—但你这样说也许更好："哦，是这样的！不过我有另外一种想法，也许不对。如果我弄错了，我很愿意被你纠正。我们还是看看问题的所在吧。"用这样的话，比如"也许我不对"，"我常常弄错"，"让我们看看问题的所在"，确实会收到神奇的效果。因为，无论何时何地，永远不会有人反对你这样说。

如果你直接指出对方的错误呢？结果会怎样？我可以拿我自己的例子来告诉你。

有一次，我请一位室内装潢设计师为我家布置一些窗帘。当工程完毕后，看到送来的账单上的数字，我大吃一惊。

几天后，一个朋友到我家做客。她看到那些窗帘，就问起价钱来，然后非常肯定地说："这价钱太过分了，他肯定占了你的便宜，你上当了。"

说实话，我知道自己吃了亏，她说得没错。但是没有人愿意听别人羞辱自己判断力的实话，特别是在对方还面露得意之色的情况下，所以，我开始为自己辩护。我说："我想你应该明白'便宜无好货的道理'吧！贵的东西终究有它贵的价值在，你不可能用非常便宜的价钱买到质量好艺术品位也高的东西。"她坚持指出我上了当，而我要捍卫自己的自尊心，最后闹得不欢而散。

第二天，又有一位朋友来访，她进门后看到新窗帘，马上开始了赞扬："这些窗帘多漂亮多有品位，我真希望我家里也能有这样精美的窗帘。它一定很贵吧，真希望我家能负担得起。"我这时的反应就完全不一样了："老实说，我也负担不起。我买它们的价钱实在太高了，我现在真后悔买它们。"

当我们错的时候，也许会对自己承认。如果对方的态度是善意的，或者是让我们觉得和蔼可亲的，我们也会对别人承认，甚至我们会为自己的坦率而感到自豪。但如果对方的态度让我们难以接受的话，我们自然也不会和他客气，这是人的本性使然。

■富兰克林的规矩

当本杰明·富兰克林还是一个冒冒失失的青年时，一天，教友会一位老教友把他拉到一边，用很尖酸刻薄的话训斥了他一顿。那老教友说："富兰克林先生，你可真的是无可救药了。你总是嘲笑、攻击每一位和你意见不同的人，你这太不实际了，没人可以接受得了，甚至连你的朋友都觉得，如果你不在的话，他们会更加自在。你知道的东西太多了，没有人能再教你什么新东西，而且也没有人愿意来做这种费力不讨好的事。所以，你不可能再学到新的知识了，而你现在所知道的也十分有限。"

富兰克林最大的优点之一，就是他接受了那尖刻责备的话语。他领悟到那位老教友所说的句句属实，并发现如果继续这样下去的话，他将面临前途及社交失败的危险。于是，他决定立刻抛弃平时骄傲、固执的态度，把不容不同意见的陋习改掉。

他后来在自己的自传中回忆道："我给自己定下了一条规矩：绝对不允许自己武断，不允许自己伤害到别人的感情，甚至不准说'绝对'之类的肯定的话。我不再允许自己在语言文字中出现诸如'当然'、'无疑'这样的意思过于肯定的字眼，而是用'我想'、'揣度'这样的词语来代替。我常会说'我想象一件事可能是这样或那样'或者'目前在我看来是这样'。当别人说了些我明知其错误的话时，我也不会再冒冒失失地去反驳他，不再立即就指出对方的错误。我会先说'在某种情况下，你的意见是不错。但以现在看来，我认为事情或许会……'等等。我这样做了之后，很快就看出了这种改变态度的收获，我所参与的许多谈话气氛都愉快融洽多了。我以谦逊的态度来表达自己的意见，看起来这样不仅更让人容易接受，而且还减少了一些冲突。当我犯了错误时，我也很少会难堪，而在我对的时候，也更容易使别人不再固执己见转而对我表示赞同。"

■要谦虚而有策略

克洛利是纽约泰罗木材公司的推销员。在他多年职业生涯里，他总是明白地指出木材检验员的错误。每次的争论都以他的胜利告终，但实际上他一点儿好处也没得到。因为那些检验员从来都不会改变自己的验收裁决，特别是在自己的权威明显受到克洛利质疑的情况下。

克洛利心里很清楚，虽然自己赢得了口舌之争，公司却因此损失了成千上万的金钱。他决定要改变技巧，不再跟客户逞口舌之强。

一天早上，一个工厂的采购经理打电话向克洛利抱怨，说他们公司送到他工厂的一车木料完全不符合他们的要求。他们的检验员声称，在木料卸下1/4时就发现有55%不合格。在这种情况下，他们拒绝接收这批货物，要求克洛利立刻将木料运走。

克洛利立刻动身去对方工厂。一路上，他仔细思考着处理这种情况的最好方法。按照以往来说，克洛利会以自己曾担任检验员的经验与知识，引用相关木材登记的规则，来说服对方的检验员，让他相信这些木料确实没问题，是他检验时误解了规则。而现在，他决定换种方法。

当他到达工厂时，工人们正在卸货，采购经理和检验员则虎视眈眈，好像随时准备与他争辩。克洛利请检验员继续检查，并请他们把合格的木料放一堆，不合格的另放一堆。观察了一阵子，克洛利发现检验员的检验标准实在太挑剔了，而且他对检验标准存在误解。这次的木料是白松，而克洛利知道这位检验员在硬木方面知识丰富，但在检验白松这类木料方面则有些经验不足。克洛利在检查白松方面是个行家，可是他没有对检验员的方法提出反对意见，他继续观看，然后开始问对方为什么有些木料不合格。他没有流露出一点儿对方错了的意思，相反他很郑重其事地向对方表明，他之所以问他，只是希望将来能以他们要求的标准给他们工厂供货。

以这样的态度向对方请教，检验员当然很高兴，起初的紧张气氛也缓和了下来。于是克洛利又非常小心地装作有意无意地提醒他，使他觉得其实在他认为不合格的木料中，有些也是符合他们的标准的，之所以不合格是他的检查实际上提高了等级标准。不过，克洛利十分注意措辞，不让对方知道他指出了自己的错误。

渐渐地，检验员的整个态度都有所改变了。他向克洛利承认自己对白松其实没多少经验，并在每块木板卸下时问克洛利是否合格，克洛利则耐心解释为什么这块是合乎标准的。但克洛利始终坚持，如果检验员认为不符合他们的需要，他们可以拒收。看到他这样表态，检验员很受感动，后来每当检验员挑出一块他认为不合格的木料时，都有些不好意思了。最后，检验员终于意识到了自己的错误—他们检验时对所需木料的等级标准存在误解。

克洛利走后，检验员又把所有木料重新检验了一遍，决定全部接受。而克洛利则收到了一张全额支票。

“就这件事来看，说话讲究一点儿技巧。尽量不去指责对方的错误，可以使我的公司免去一大笔损失，更重要的是我们因此给人留下的好印象，绝对不是金钱可以衡量的。”克洛利这样总结道。

■敏感难题是这样解决的

凯塞琳·亚尔佛瑞德是一家纺纱工厂的工业工程督导，她在工作中曾经碰到这样一个敏感的问题。

她的职责有一部分是负责设计及保持各种激励员工的办法和标准，以使作业员能够生产出更多的纱线，而她们也能赚到更多的钱。在工厂只生产两三种不同纱线的时候，他们所用的办法还很不错。但是最近工厂扩大了产品项目和生产能力，以便生产20种以上不同种类的纱线，而按原来的办法则不能以作业员的工作量给予她们合理的报酬，因此也就不能激励她们增加生产量。

凯瑟琳设计出了一个新的办法，可以确保工厂能够根据每一个作业员在任何一段时间里所生产出来的纱线的等级给予她适当的报酬。设计出这套新办法之后，凯瑟琳参加了一个会议，决心要向厂里的高级职员证明她的办法是正确的。她向那些管理层的高级经理们详细地说明他们过去用的办法是错误的，并指出他们不能给予作业员公平待遇的地方，以及自己为他们所准备的解决办法。

但是，凯瑟琳试图推行新办法的主张被管理层一致否决，遭到了完全的失败。为什么？因为凯瑟琳太急于为她的新办法作辩护，而没有留下余地让管理层的高级经理们能够不失面子地承认老办法的错误，所以，她的建议胎死腹中也就不足为奇了。

凯瑟琳对自己的失败感到满腹委屈，她非常不理解那些人的如此举动。直到后来经人指点，她才恍然大悟，深刻地认识到了自己所犯的错误。于是，她请求工厂再召开一次会议，而在这一次会议之中，凯瑟琳学聪明了，她请经理们指出生产量上不去的原因，到底是在什

么环节出了问题。然后，她与他们就每一个要点展开讨论，并请他们拿出最合适的解决方案。就在那些经理们犯难的时候，凯瑟琳非常低调地提出自己的建议，引导他们按照自己的意思把办法提出来了。等到会议结束的时候，凯瑟琳所要提的方案实际上也就出来了，而经理们也都非常赞同这个办法。

凯瑟琳现在深信，如果是率直地指出某一个人不对，不但得不到好的效果，而且还会造成很大的损害。指责别人就等于剥夺了别人的自尊。

■理性对待指责

纽约的麦卡特尼先生，是一位专门经销石油专用设备的商人。有一次，他接到一个重要客户的一笔数额很大的订单。他把设计图样送过去后，很快得到了客户的满意答复，于是就开始制造机器部件。但不幸的是，没过多久，这位客户在与朋友闲聊时说起这笔生意，他的朋友们都警告他，说他犯了大错，不该买麦卡特尼的产品，他一定会上当；还说麦卡特尼的产品存在太多纰漏，设计规格不合要求，不该短的短了，不该宽的宽了，如此这般等等等等。最后这位客户被朋友说得大发脾气，于是打电话向麦卡特尼兴师问罪，表示他无论如何都不会接受那些已经进入制造流程的部件。

麦卡特尼对客户的恼火感到莫名其妙，他赶忙到车间仔细检查了每一个细节，得出的结论是他们的产品肯定没有任何失误。他想可能是有人跟那客户说了什么，而他们对机器部件并不懂行，可如果直接指出这一点肯定是件危险的事。于是他决定自己去拜访那位客户。

那位客户一见到麦卡特尼，就冲他怒吼起来，并激动地挥舞着拳头，大肆指责麦卡特尼和他的机器部件，并问他打算怎么解决这问题。

麦卡特尼非常平静地听对方发完脾气，然后告诉他：“先生，你说什么我都愿意照办。你是出钱的人，你当然应该得到你所要的合适的东西，但这事总要有人负责才行。你认为我们的设计不对，请你给我

们一张你的样图。为你制造那些部件，我们已经花了2000美元，但我们宁愿承受这笔损失，只要你满意。但我有必要提醒你，如果我们按你的样图去制造，你必须为此负责。而如果你让我们按我们自己原来的计划进行，我可以保证我们对这件事一定负责到底，因为我们确信原计划是正确的。”

此时，客户平静下来了。他沉吟再三，最后说：“好吧，就按原计划继续进行吧。但要是出了错，那就只有上帝才能保佑你了。”

事情的结果是麦卡特尼公司的产品完全符合要求。后来那位客户给了他一张数额更大的支票—向麦卡特尼公司订购数量更多的同一产品。

南北战争时期，罗伯特·李将军在南方政府总统戴维斯面前极力夸奖他的一个下属军官—这位下属对李将军很不客气，经常攻击他。旁人感到不解，李将军只是淡然回答：“总统先生问的是我对他的看法，而不是他对我的看法。”无独有偶，一个世纪后，有人问马丁·路德·金—伟大的黑人民权运动之父，为什么他那么崇拜当时美国军队军衔最高的黑人将军丹尼·詹姆斯。金博士的回答是：“我对别人作出判断，是根据他们的原则，而不是我自己的原则。”

耶稣基督这样告诫世人：“尽快和你的对手握手言和吧。”古埃及国王阿克图也说：“谦虚而有策略的人，终将无所不能。”

第一章 如何与人友好相处（4）

更新时间2010-7-30 15:06:25 字数：4557

总之，不要同你的客户或者你的丈夫、妻子，以及你的对手争辩，不要指责他的错误，也别刺激他，而是要讲究一点儿技巧和策略。聪明人是不会轻易树敌的。

所以，如果你要使别人赞同你的观点，记住这项规则：尊重别人的意见，千万不要指责别人的错误。

卡耐基成功信条

■你不可能教会一个人任何事情，你只能帮助他学会处理这件事情。

■如果可能的话，我们应该做到比别人聪明，但是绝对不能对别人说你比他聪明。

■如果你直接指出别人的错误，那么不仅得不到好的结果，而且还会适得其反。你指责别人，是在剥夺别人的自尊，这只会使自己成为不受欢迎的人。

■你知道的太多了，没有人能再教你什么，也没有人打算要告诉你什么，因为那样会吃力不讨好，还弄得双方都不愉快。

■承认自己会弄错，就能避免争论，而且可以使别人跟你一样宽宏大度，承认他也可能出错。

卡耐基成功金钥匙

在处世待人中，“多个朋友多条道，多个敌人多堵墙”。即使是正常的工作，也会遇到种种不必要的麻烦。许多成功者的秘密就在于他们从不指摘别人，从不说别人的坏话,从不在别人面前显得自己高明。卡耐基认为，人的本性就是这样，无论他多么不对，他都宁愿自责而不希望别人去指责他们。你我都是这样，在你想要指责别人的时候，要记住，指责不仅会使你得罪对方，而且会使对方在一定的时候来指责你。即使是对下属的失职，指责也是徒劳无益的。如果你只是想要发泄自己的不满，那么你得想想，这种不满不仅不会为对方所接受，而且还会使你就此多了一个敌人；如果你是为了纠正对方的错误，那为什么不去诚恳地帮助他分析原因呢？这种真心诚意的帮助，远比指责的作用明显而有效。

当你错了，真诚地承认吧

■散步的遭遇

我家所在的地方几乎就是纽约的地理中心点，但从我家出来步行不到一分钟，就可以看到一片森林。每逢春季回暖，森林里到处野花盛开，松鼠在那里筑巢养育它们的孩子，马尾草长得有马头那么高。

人们把这块完整的原始森林叫做“森林公园”—的确是一片森林，那里的情景可能跟几百年前哥伦布发现美洲时也没有多大分别。

我经常带着我那只宠物狗雷克斯去公园里散步，它是一只可爱驯良的波士顿哈巴狗，从不会伤人。由于公园里人很少，所以我经常不给雷克斯系上皮带或口罩。

有一天，我和雷克斯在公园中散步，碰到一个骑马的警察。看上去他似乎急于要显示他的权威。“你让那只不戴口罩的狗在公园乱跑，”他向我大声责问，“难道你不知道那是违法的吗？”

我柔和地回答说：“是的，我知道，不过我想它不至于会在这里伤害人的。”

“你想不至于！法律可不管你怎么想！你那条狗会伤害这里的松鼠，也会咬伤来这里的儿童。这次我就放过你，下次我再看到你的狗没拴链子没戴口罩，你就得去跟法官讲话了。”

我点点头，答应遵守他的命令。

我是真的遵守了那警察的命令。但只遵守了几次，因为雷克斯不喜欢在嘴上套上一个口罩，我也不喜欢太束缚它，所以我决定碰碰运气。起初安然无事，可我到底还是碰上了钉子。那天，我带雷克斯跑到一座小山上，就在那时，我一眼就看到了那个骑马的警察。雷克斯当然不会知道怎么回事，它在我前面蹦蹦跳跳，直往警察那边冲去。

这次我知道事情麻烦了，所以不等那警察开口，干脆自己先认错。我说：“警官，我愿意接受你的处罚，因为你上次已经讲过了，在这公园里，狗嘴上不戴口罩是违法的。”

那警察这回口气倒很柔和：“哦，是的。不过我也知道，在没人的时候，带着一条狗来公园里溜达溜达，是很有意思的事！”

我苦笑了一下，说：“是的，蛮有意思。只是，我触犯了法律。”

那警察反替我辩护，说：“像这样一条哈巴狗，不可能会伤害人的。”

我却显得很认真地说："可是，它可能会伤害到树林里的松鼠等小动物！"

那警察对我说："那是你把事情看得太严重了。我告诉你怎么办，你只要让那只小狗跑过山，别让我看到，这件事也就算了。"

这个警察和一般人一样，他也需要得到一种自重感，所以当我自己承认错误时，他唯一能滋长自重感的方法，就是采取一种宽宏大量的态度，显示出他的仁慈。

如果当时我跟那个警察争辩，那结果跟现在肯定完全相反。

我不跟他争论，我承认他完全正确而我是绝对错误的。我迅速、坦白地承认我的错误，由于我已经站在他的立场上说了他的话，所以他也反过来替我分辩。这件事也就这样结束了。而一个星期前，这个警察还用上法庭来吓唬我。

假如我们已知道一定会受到责罚，为什么不先自己积极主动地认错呢？那不是比听从别人嘴里说出的批评要好受得多吗？

在别人责备你之前，赶快找个机会承认自己的错误，这也是一种以攻为守的策略。自己说出对方想要说的话，有99%的可能你会获得他的谅解，正像那骑马的警察对我和雷克斯一样。

■用"自我责备"赢得好感

沃伦先生是一位美术设计师，他专门替一些公司的广告或出版物做绘画或设计，这项工作最重要的原则就是简明准确。因为竞争激烈，有些美术方面的编辑人员常常会要求立刻完成他们所交来的工作。在这种情形下，若干轻微的错误就很难避免。在沃伦所认识的人中，有位美术主任最喜欢鸡蛋里面挑骨头，常常会让沃伦极不愉快地离开他的办公室。沃伦并非是由于那位美术主任对自己的批评、挑剔而不愉快，而是因为他攻击沃伦的方法。

最近，沃伦又交去一件匆忙中完成的画，他刚回来就接到那位美术主任打来的电话，说画出了问题，要他马上去他办公室。沃伦到了以后，果然不出所料，只见对方一脸怒容。沃伦突然想到刚刚跟别人

学到的“自我责备”，于是他马上就说：“主任先生，这是我无可宽恕的疏忽。我替你绘了这么些年的画，应该知道如何画才是，我真的感到非常惭愧！”

那位美术主任听他这样讲后，却开始替他辩护：“是的，话虽是这么说，不过你画得还不算太坏，只是有点……”

沃伦接着说：“不管是什么错误，都必须付出代价，否则让人家看了会讨厌……”美术主任想要插嘴，可是沃伦不给他机会。这是沃伦有生以来第一次批评自己—而他显然很愿意这么做。

沃伦接着又说：“我应该多加小心，你平时给我那么多照顾，你应该得到你所满意的东西。这幅画我带回去，重新再画一张。”

主任摇摇头，说：“不！不！我不想让你有更多的麻烦。”他开始称赞沃伦的作品，并很坦城地告诉沃伦，他只是想作一个小小的修改。他又指出，这一点儿小错误，不会对他公司造成损失，毕竟只是一个极细微的小错误，不需要太担心。

由于沃伦积极主动批评自己，使美术主任怒气全消。最后，他请沃伦吃中饭，当他们分手的时候，他签了一张支票给沃伦，并交给沃伦另外一件工作。

沃伦就用这种“自我责备”的方法，赢得了一个粗鲁、无礼的顾客的好感。

布鲁斯·哈达威是新墨西哥州一家公司的经理，他在给一位请病假的员工核准薪水时犯了一个错误，给了对方全薪。他发现这个错误之后，立刻告诉那位员工，表示他一定要把错误纠正过来，本月多发的部分将在下月发工资时予以减扣。这位员工说这会给他带来很严重的困难，请求哈达威分多期来扣除多发的工资。但哈达威没有这个权限，这必须要经过总经理批准才可实行。

哈达威知道这样做会让总经理大发其火。如何才能更好地解决这个问题呢？他考虑了很久，最后他想，这个问题是由于自己的粗心造成的，因此他必须向总经理承认错误。

于是，哈达威走进总经理办公室，把这个事告诉了他。总经理听后大发脾气，说这是人事部门犯了错误，哈达威则坚持说是由于自己的错误而造成的；总经理又认为是财会部门搞错了，哈达威仍然坚持是自己的错误。不管总经理指责是谁的错误，哈达威都始终坚持是自己的错误。最后，总经理对他说："那你就去解决这个问题吧！"结果，这个错误很快就改正过来了，没有给任何人带来麻烦。而且，看到哈达威这次的表现，从此以后，总经理也对他更加重视了。

■李将军的自责

任何一个傻瓜都知道尽力为自己的过错辩护—而多数愚蠢的人也正是这样做的。一个敢于承认自己错误的人，总会赢得别人的

Chapter_6

谅解，并且会给人一种谦恭、高尚的感觉。有这样一个极好的例子，当年罗伯特·李将军做过的一桩最完美的事，就是他把皮克特在葛底斯堡战役中的失败完全归咎到自己身上，并为此自责。

在那个惨痛的7月的一个下午，皮克特骑马率领南军士兵冲向北军阵线。军队迅捷地往前推进，经过果园、农田、草地，翻越过山峡。北军的炮火始终朝他们猛轰，可是他们丝毫没有退缩，依然勇敢向前推进。突然间，北军设在山脊背后隐蔽处的伏兵从后面涌出，对着没有准备的南军军队枪炮齐射，山上顿时硝烟四起，有如火山爆发。短短几分钟内，皮克特带领的5000大军几乎在枪林弹雨中倒下了4/5。

皮克特手下阿姆斯特率领残军左冲右突，拼死搏杀。经过一番短兵相接的肉搏战后，终于把南军的战旗竖立在了北军的领地上。

战旗在山顶只飘扬了一会儿，虽然时间很短暂，却是南方盟军战功的最辉煌纪录。

皮克特在这场战役中的冲锋，虽然获得了人们对他光荣、勇敢的赞誉，可是也是战争的转折点—李将军失败了！他知道已无法深入北方。

葛底斯堡战役成为美国南北战争的转折点，从此刻开始，南军一步一步走向失败的深渊。

李将军受到了沉重的打击，他满怀悲痛与懊丧的心情，向南方政府总统戴维斯提出辞呈，请求另派“更加年轻有为的人”前来带兵。如果李将军把皮克特的惨败归罪到别人身上，他可以找出几十个借口来—有些师长不尽职；马队后援到得太迟，不能及时协助步兵进攻等等。可以说这里有不是，那里有不对，总之理由很多。

可是李将军没有责备任何人，也不归咎于别人。当皮克特带领残兵败将回来时，李将军只身单骑去迎接他们，并自责说：“这都是我的过错。这次战役的失败，我应该负所有的责任。”

纵观史海钩沉，无数将星璀璨，却很少人有李将军这种勇气和高尚情操，敢于承认自己的错误。

著名讽刺作家赫巴特的作品颇具争议性。他的文风泼辣讥讽，常引起人们对他的强烈反感和不满。可是，赫巴特有他一套特殊的待人技巧，常常可以将一个敌人转变成他的朋友。

例如，有一些愤怒的读者写信来批评他的作品，并在末尾臭骂他一顿。赫巴特就会给他们这样一个回答："是的，在我细想之后，连我自己也无法完全赞同我自己。我昨天所写的，也许我今天就不以为然了。我很高兴能知道你对这个问题的看法，下次你到附近来的时候，欢迎你来我这里谈谈，我随时恭候你的大驾光临。"

如果你接到这样一封回信，你能说些什么？

若是我们对了，我们要巧妙婉转地让别人赞同我们的观点。可是，当我们错的时候，我们要快速坦诚地承认我们的错误。运用这种方法，而且在相当多的情况下，远远比替自己辩护有效得多。

别忘了有那样一句话："用争斗的方法，你永远无法得到满足。可是当你谦让的时候，你可以收获比你所期望的更多。"所以，你要获得人们对你的认可，你就该记住这项规则：如果你知道自己错了，请迅速、郑重地承认自己的错误。

第一章 如何与人友好相处（5）

更新时间2010-7-30 15:06:48 字数：3508

卡耐基成功信条

■一个有勇气承认自己错误的人，也可以得到某种满足感。这不仅仅能够消除罪恶感和自我辩护的气氛，而且有利于解决实质性问题。

■若是我们对了，我们要巧妙婉转地让别人赞同我们的观点。可是，当我们错的时候，我们要快速坦诚地承认我们的错误。在相当多的情况下，这远远比替自己辩护有效得多。

■用争斗的方法，你永远无法得到满足。可是当你谦让的时候，你可以收获比你所期望的更多。

卡耐基成功金钥匙

一个人犯了错误并没什么大不了的，而不敢承认错误才是最大的悲哀。不要总害怕承认自己的错误，以为这样别人就会看不起自己。其实，真正有能力的人是勇于承认自己的错误的。承认自己错了，可以提高一个人的信誉，对自我完善也大有裨益。更重要的是，这样常常能够让对方停止跟你的无谓争斗。记得有个睿智的作家曾说过这样一句话：那个名叫“失败”的妈妈，其实不一定生得出名叫“成功”的孩子—除非她能找到那位名叫“反省”的爸爸。

顾全对方的面子

■保住对方面子是很重要的事

数年前，美国通用电气公司遭遇到一桩麻烦事：他们打算撤去某部门主管查尔斯·斯坦梅茨的职务。斯坦梅茨原先在电气部门时可以算得上是第一流的人才，可是，他后来调任会计部主管，这对他来说实在是英雄无用武之地，他根本无法胜任。由于斯坦梅茨是电气方面不可多得的人才，而且性格又很敏感，公司不敢得罪他。所以，公司决定特别授予他一个新头衔—通用电气公司顾问工程师。他还是干他的老本行，只是换了个头衔，而会计部主管则由别人出任。

斯坦梅茨很高兴！通用电气公司的主管人员也很满意。他们在平和的气氛中，通过巧妙的手段调动了这位重要的高级职员—一个敏感易怒的天才，而他们之间，并没有发生任何不愉快的事，因为他们让斯坦梅茨保住了面子。

保住一个人的面子，是一件多么重要的事啊！可是我们中间却极少有人想到过这一点。我们无情地蹂躏别人的感情，不留一丝余地地找别人的错处，或者加以恐吓威胁！我们当着别人的面，批评一个孩子或一个佣工，而毫不顾虑别人的自尊！

其实，我们只需要花几分钟的时间想一想，再说一两句体恤的话，谅解对方的观点，就可以减少很多刺痛。

下次如果我们需要辞退佣人或是雇员时，一定要记住这一点。

■别让他感觉“被遗弃”

现在我引述会计师格雷戈给我的一封信：“对辞退者来说，辞退雇员并不是一件有趣的事，而对被解雇的人来说，当然更是没趣。由于我们公司的业务都是有季节性的，所以每年的3月，在所得税申报热潮过了之后，我都需要辞退一批多余的雇员。

“在我们这一行中，有一句俗话叫‘没有人愿意抡斧头’。因此，大家也都变得麻木不仁，只希望把这事解决得越利索越好。通常我们会这样做，每当解聘一位雇员时，我总会这样说：‘请坐，某某先生。现在这个季度已经过去了，我们现在似乎再没有什么工作给你做了。当然，我相信你事前也清楚，我们只是在旺季忙不过来的时候，才雇佣你们来帮忙。现在我们不得不辞退你。’

“我所讲的这些话，对这些人的影响，是一种失望，而且是一种损及尊严的‘被遗弃’的感觉。他们当中大多数人终身从事会计工作。他们对这些草率辞退他们的公司，自然不会怀有特别的感情。

“所以，除非不得已，我决不轻言解雇。最近当我要辞退公司那些多余雇员时，就决定多用上一点儿谈话的技巧与体谅。我把每人在这一季中的工作成绩都仔细考察过后，才一一召见他们。我对他们这样说：‘某某先生，你这次的工作成绩非常好（假如真好的话）。那次我们派你去纽瓦克办的那个艰苦的任务，确实非常麻烦，但是你却办得有声有色，圆满完成，没出一点儿差错。我们希望你能知道，公司非常欣赏你的才能，并且以有你这样的人才为荣。你很能干，有真本事，无论到什么地方都会有人欢迎你的，你的前途很远大。本公司相信你，并将永远支持你，希望你不要忘记这一切！’

“结果如何呢？这些被辞退的人，心情似乎舒服多了，他们不再觉得是受了委屈，是‘被遗弃’，至少他们不觉得损及尊严。他们知道，

如果这里有工作给他们做，我们一定会继续留下他们的。当我们下一次又需要他们来时，他们会带着深切的感情，非常乐意重新回到我们公司。”

■两个不同的结果

来自宾夕法尼亚州哈里斯堡的弗雷·克拉克学员讲述了他们公司的一件事：在一次生产会议中，一位副总裁提出了一个非常尖锐的问题，是有关生产过程管理的。他气势汹汹，语调充满攻击性地质问一位管理生产过程的生产监督员。很明显，他就是想指出是因为这位监督员的处置不当从而导致了问题的出现。为了不让自己在同事面前出丑，监督员的回答也就含糊不清，顾左右而言他。这样，副总裁被激怒了，他厉声痛斥这位监督员是个骗子，并指责他在说谎。

“再好的工作关系，都会被这一刻的火爆场面给毁了。”克拉克说，“凭良心说，这位监督员本来是一个很负责的人，但从那一刻起，他再也无法在我们公司待下去了。几个月后，他去了另一家公司—我们的竞争对手那里。据我所知，他在那里工作非常认真称职。”

安娜·马佐尼小姐是我班上的另一名学员。她则讲了她工作中一件非常相似的事，但不同的是处理的方式和结果。

马佐尼小姐是一位食品包装业的市场营销专家。她的第一份工作是对某个新产品进行市场调查。当结果反馈回来后，她发现自己在事先计划时犯了一个严重错误，导致整个调查都必须重新再做一遍。而更糟糕的是，她在下次开会要提出这次计划的报告之前，已经没有时间再向老板反映自己由于计划错误而需要重新研究。

马佐尼小姐回忆道：“轮到我作报告时，我心里非常不安。我极力压抑自己的情绪以不使自己崩溃，我只知道自己决不能哭，这样别人就会认为女人太情绪化而无法胜任行政业务。我那次报告很简短，只是说因为发生一个错误，我会在下次会议前重新研究。我匆匆结束报告后，等待老板对我的训斥。

“但是我的老板并没有训斥我，他只是感谢我的工作，并强调说在一个新计划中犯错不足为奇。并且他很有信心地肯定我缺少的是经验，不是能力，相信我的下一次调查会更准确，更有利于公司。

“当时我心里万分感动，也万分愧疚。散会之后，我下定决心，我决不会再让我的老板失望。”

■败将面前的凯末尔

在历史上，土耳其和它的邻国希腊一直是一对不可调解的死敌。后来，土耳其遭到希腊的侵略，双方的仇怨越积越深。经过数百年的敌对仇视，到了1922年，土耳其人终于决定要把长期入侵的希腊人永远驱逐出土耳其领土。

土耳其总统穆斯塔法·凯末尔向他的士兵们作了一番拿破仑式的演说。“你们的目的地，就是地中海。”就这样一句话，世界近代史上最激烈的一场战争开始了。这场战争的结果，土耳其人大获全胜，希腊人终于被赶出土耳其。当希腊的两位将军黎科皮斯和狄阿尼斯到凯末尔的司令部投降时，沿途的土耳其民众对被他们打败的仇人痛加辱骂。

可是，凯末尔并没有以胜利者自居，丝毫没有显示战胜者的骄气。他握着他们的手说：“两位请坐，你们一定已经极度疲倦了！”在详细讨论过投降事宜之后，为了减少因战败而遭受打击的两位希腊将军心理上的苦痛，凯末尔以军人对军人的口气安慰他们说：“战争是一种竞技比赛，即便是最优秀的高手，有时候也会遭遇到失败的。”

即使是在胜利的光环下，凯末尔依旧牢牢地记着这项重要的规则，那就是：使对方保住面子。

卡耐基成功信条

■每个仲裁者都懂得这一点—让人保全他们的面子。

■即使我们绝对正确，对方绝对错误，如果我们没有保住对方的面子，也会毁了他的自尊。

■世界上真正伟大的人物，其伟大之处正在于—他们不会将时光浪费在对个人成就的自我欣赏上。

■几分钟的思考，一两句体贴的话，对对方态度的宽容，对于减少这种伤害都大有帮助。

■伤害别人的自尊是一种罪过。

卡耐基成功金钥匙

顾全对方的面子，实质上就是尊重对方，让对方充分感到自尊。相互尊重，是人与人之间友好相处的基本规则。卡耐基认为，我们没有权利去做或说任何事来贬低一个人的自尊。重要的不是我们觉得对方怎么样，而是他自己觉得自己怎么样。即使对方错了，也要尊重他。无论如何，伤害人的自尊都是一种罪过。不给对方面子，伤害对方的尊严，这对事情的改变没有任何益处，反而有可能使结果变得更糟糕，更令人难以接受。而真正的领导者则会意识到保住对方的面子、给予对方尊重的重要性，从而给事情的良性转变提供有益的基础。这样，最终实现双赢也有了可能。